

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno VIII

Gennaio 1961

N. I

Pubblicazione mensile · Spedizione in abbonamento postale, gruppo II

SOMMARIO

Per un rinnovamento necessario nell'analisi dell'innovazione e dello sviluppo	FRANÇOIS PERROUX	Pag.	I
Variazioni della distribuzione del reddito nel tempo	GAETANO PANIZZON	»	22
L'individuazione dei mercati di esportazione promettenti con l'analisi della regressione	FRANK MEISSNER		40
Sulla comparazione del benessere di diverse nazioni	MARIA BLASI	»	47
Per l'edizione italiana dell'opera di Frank H. Knight: <i>Rischio, incertezza e profitto</i>	TULLIO BAGIOTTI	»	55
Chronique bibliographique française	JEAN-CLAUDE MÉNARD	»	63
Il mercato del denaro e dei capitali a Londra	ETTORE BOMPARD	»	79
Rassegna di Giurisprudenza commerciale: Recesso convenzionale dalla società di capitali	CARLO ALBERTO FACCHINO	»	83
Recensioni		»	93
Summaries-Zusammenfassungen		»	95



SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE

FRANCESCO BRAMBILLA
Università Bocconi

UGO CAPRARA
Università di Torino

GIORDANO DELL'AMORE
Università Bocconi

GIOVANNI DEMARIA
Università Bocconi

ALESSANDRO GRAZIANI
Università di Napoli

FRITZ MACHLUP
Princeton University

ALEXANDER MAHR
Universität zu Wien

CARLO MASINI
Università di Parma

SALVATORE SASSI
Università di Napoli

ERICH SCHNEIDER
Christian-Albrechts Univ.

ALDO SCOTTO
Università di Genova

NICOLA TRIDENTE
Università di Bari

DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI
Università Bocconi

Direzione e Redazione : Via Pietro Teulie 1, Milano (734). Tel. N. 830031.
C.C. Postale 3-32561 (Milano).

© Copyright by Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, Milano. Editrice CEDAM, Padova. C.C. Postale 9-929.

Pubblicazione mensile. Spedizione in abbonamento postale, gruppo III.
I fascicoli vengono inoltrati all'ufficio postale nel mese d'edizione, con procedura automatizzata che ne impedisce la dispersione.

Abbonamento annuale • Yearly subscription : Italia, Lire 4.500; Estero (*Abroad*), Lire 6.000. L'abbonamento si rinnova tacitamente se non disdetto, con lettera raccomandata, entro il mese di novembre.

Animate arretrate complete • Complete back issues.



Il pregio di una collezione si accresce nel tempo. Domandate gli arretrati!

Fascicoli sciolti		Fascicoli rilegati (*)	
1954/55	L. 5.000	1954/55	L. 6.000
1956	» 5.000	1956	» 6.000
1957	» 5.000	1957	» 6.000
1958	» 5.000	1958	» 6.000
1959	» 5.000	1959	» 6.000
1960	» 5.000	1960	» 6.000

(*) In tela bucram con impressioni in oro. La collezione completa è di 11 volumi.

PER UN RINNOVAMENTO NECESSARIO NELL'ANALISI DELL'INNOVAZIONE E DELLO SVILUPPO

I. - LA DINAMICA D'INQUADRAMENTO E LE CONSEGUENZE DI PROPAGAZIONE.

Spesso si ritiene che il progresso tecnico, con l'aumento della popolazione, determini la pendenza del *trend* ascendente di crescita del prodotto, in un modello globale.

Come massimo, l'analisi ha sin qui ottenuto: a) l'apparizione (inspiegata) di imprenditori dinamici e di grappoli d'innovazioni (Joseph Schumpeter), b) gli *chocs* erratici (inspiegati) che sostengono lo sviluppo nonostante un debole acceleratore (Ragnar Frisch), c) l'investimento autonomo, che comprende segnatamente l'investimento in innovazioni (*innovational investment*) combinato a un acceleratore esplosivo (J. R. Hicks).

Rendendo omaggio a questi importanti lavori, è lecito tentare di prolungarli un poco.

Oggetto di questo lavoro. — Qui ci proponiamo di presentare gli elementi di un modello che aiuti a comprendere nel passato e a influenzare in avvenire i rapporti tra innovazione e crescita ⁽¹⁾.

La crescita è definita come l'accrescimento durevole di un indicatore della dimensione di una unità economica: nel caso di una nazione, l'accrescimento durevole del prodotto globale in termini reali ⁽²⁾ (cioè valutato a prezzi costanti). La crescita non si verifica senza cambiamenti nelle strutture, cioè nei gangli che uniscono tra di loro le unità economiche, e nelle proporzioni tra i flussi e gli *stocks* intermedi ed elementari.

Lo sviluppo è l'insieme dei cambiamenti nei sistemi e nei tipi di orga-

(1) Definite più sotto.

(2) E non del prodotto reale medio.

nizzazione; nelle sue forme più marcate esso comporta modifiche delle istituzioni principali che regolano un'economia.

I progressi economici sono vantaggi realizzati dai gruppi sociali (classi, categorie professionali ecc.) su linee che essi giudicano auspicabili, e misurati da indicatori di quantità medie (ad es. dal reddito reale medio) o di strutture (ad es. strutture di consumo).

Il progresso economico è la propagazione della novità vantaggiosa con minimi costi umani e velocità ottimale in una rete di relazioni il cui significato si universalizza.

Né lo sviluppo, né la crescita, né i progressi stessi vengono ricercati per sé stessi nelle nostre società occidentali. Queste società si propongono, esplicitamente o no, il progresso economico. Bisogna tentare di costruire, proprio in relazione a questo, un modello che raggiunga i fenomeni di *propagazione*. Esso comporterà diversi settori, tra i quali alcuni relativamente attivi, e altri relativamente passivi. Ciò converrà alle nostre economie dove né crescite né progressi sono uniformemente ripartiti e dove il tasso di crescita di un insieme (per esempio di una nazione) e la progressività di questo insieme dipendono da una combinazione determinata delle crescite e dei progressi settoriali ⁽³⁾.

Senza pretesa d'integralità, presenteremo dapprima il contenuto essenziale del modello per dare poi lo sviluppo della parte che interessa direttamente la nostra discussione.

Di qui due parti del lavoro :

I) *Dinamica d'inquadramento e sequenze di propagazione;*

II) *Un dinamismo d'inquadramento : l'accrescimento delle novità disponibili.*

* * *

Con differenze di grado e di metodo, i paesi occidentali sono entrati nella *fase di sviluppo economico volontario* e ne hanno preso coscienza.

(3) Per maggiori dettagli su tutti questi punti, rinviamo a qualche lavoro anteriore : F. PERROUX, *Théorie Générale du Progrès économique* : I. Les Mesures des progrès économiques et l'idée d'économie progressive, Cahiers de l'I.S.E.A., 1956; (Traduzione italiana : Gli indici dei progressi economici e l'idea di economia progressiva, « Studi Economici », Genn.-Agosto 1959). — II. Les Composants : La Création, Cahiers de l'I.S.E.A., 1957. — III. Les Composants : La Propagation, Modèles microéconomiques, Cahiers de l'I.S.E.A., 1957. — IV. Les Composants : La Propagation, Modèles macroéconomiques H.D.H. (Harrod, Domar, Hicks), Cahiers de l'I.S.E.A., 1960; (riassunti nell'Annuaire du Collège de France, 58^a annata, 1958). — L'information, facteur de progrès économique

In vista *dei* progressi e *del* progresso (che per comodità essi tendono ancora ad assimilare all'elevazione del prodotto reale medio) essi regolano le concorrenze interindustriali e interregionali. Influenzano entrambe con ordini di Stato, credito, politica doganale e fiscale e sovvenzioni alle innovazioni.

Inoltre esercitano una politica cosciente e attiva verso i tre dinamismi reali (forze reali) della crescita: la popolazione, le innovazioni e le istituzioni ⁽⁴⁾, benchè non abbiano ancora preso l'abitudine (che sarebbe desiderabile) di rendere espliciti gli effetti dei cambiamenti istituzionali sulla crescita e sulle propagazioni.

Precisiamo. Lo Stato occidentale, per un periodo breve ⁽⁵⁾ inquadrato in un periodo medio ⁽⁶⁾, fissa il tasso di crescita desiderato o ne prospetta diversi: debole, medio, massimo: esempi: 3% (annuale); 4,5%; 6%. Per sceglierlo esso deve fare ipotesi su un gran numero di dati compatibili e combinazioni delle variabili globali e intermediarie. Per ottenere un tasso esso combina, tecnicamente o regionalmente, *azioni speciali* ad *azioni globali* ⁽⁷⁾. Cerca per esempio i punti forti della sua economia per agire tramite l'investimento selettivo o diversamente. A seconda che agisca prima sul meccanismo della produzione o sull'evoluzione del consumo probabile, le differenze sono sensibili; tuttavia entrambi i casi hanno in comune che azioni *concretate* su punti determinati vengono intraprese dove si sviluppano, per propagazione o contagio, innovazioni, investimenti e prodotti.

Il modello che ci metterà in grado di capire, ci permetterà anche di prevedere e operare in modo migliore ⁽⁸⁾. Non lo possediamo ancora in forma completamente esplicita: bisogna contribuire a costruirlo.

Esso deve rispondere a due esigenze:

da un lato, esprimendo necessariamente le sequenze in termini quantitativi e meccanici, deve tuttavia mostrare che, a rigore, non vi sono meccanismi dello sviluppo economico e del progresso;

dans les sociétés du XX^e siècle, « Diogène », 1959. — Une Distinction utile à la politique des pays à croissance retardée: Points de développement et foyers du progrès, Cahiers de l'I.S.E.A., 1959.

(4) Cfr. F. PERROUX, *La recherche de la stabilité: les facteurs réels, sur la différence entre les politiques anticycliques et les politiques de croissance harmonisée*, « Economie Appliquée », 1957.

(5) Un anno.

(6) Un piano quinquennale.

(7) Sulla massa di moneta e il « livello generale » dei prezzi.

(8) Cfr. F. PERROUX, *La prévision et la croissance harmonisée*, Congresso della C.E. G.O.S., Bruxelles, 1958.

d'altro lato, deve mostrare che in teoria *tutte* le sequenze sfavorevoli alla collettività *possono* essere corrette in ragione della variabilità delle istituzioni che si persiste a prendere come date e di cui è bene svelare le modalità d'influenza sulle variabili caratteristiche.

1) *Un primo abbozzo della dinamica d'inquadramento.* — Lo stagnazionismo di A. Hansen — sebbene superato — contiene una dinamica di inquadramento allo stato rudimentale, prolungando la quale si concepisce un dinamismo d'inquadramento migliorato.

In questa dinamica rudimentale di inquadramento, i tre fattori reali agiscono sulle variabili keynesiane e l'equazione di crescita è, nella sua semplicità :

$$\frac{\Delta R}{R} = f\left(\Delta I, \frac{\Delta C}{\Delta R}\right).$$

Sulla spesa in beni di consumo agiscono : i tassi di accrescimento decrescente della popolazione, la struttura per età, i risparmi istituzionali sotto diverse forme e specificamente l'autofinanziamento.

Sul volume d'investimento necessario a ottenere un dato prodotto e sul suo accrescimento agiscono il tasso d'aumento decrescente della popolazione, la restrizione degli sbocchi (l'Occidente, le colonie, ecc.), la circostanza che le innovazioni, in media, avrebbero un carattere insufficientemente *capital using* o *capital saving*.

Ecco quanto basta per costruire un tasso di aumento decrescente del reddito, cioè per eliminare le condizioni più favorevoli ai progressi e al progresso.

Qualsiasi modello è questione di scelta; si tratta di sapere se il modello in questione ha scelto l'essenziale. Se ne può dubitare esaminando ciò che esso omette. La popolazione osservata il cui tasso di aumento è decrescente si arricchisce, ciò che esercita un'azione favorevole sulla domanda; essa contiene nuove classi medie, ciò che ha effetti molto complessi, fra i quali un'azione *possibile* sulla propensione globale al consumo. Le innovazioni in questione non rinviando frontalmente alle innovazioni di organizzazioni di cui una frazione agisce sull'investimento *diversamente* che per l'intermediazione del coefficiente di capitale.

Inoltre, importanti azioni restano fuori dal campo del modello. L'innovazione pubblica o organizzata è esclusa; non è assunta la propensione all'innovazione, ma tendenze supposte date e prevalenti d'innovazioni ca-

ratterizzate dal coefficiente di capitale. La propensione a lavorare per una dimensione data della forza di lavoro non è introdotta esplicitamente. Più in generale, il controllo delle tendenze e delle sequenze con una politica di intervento coerente non è prospettato nella sua ampiezza benché siano raccomandati interventi di stile keynesiano.

Un modello moderno d'interpretazione e di azione che si liberi della ipotesi stagnazionista

— cerca una *combinazione* di forze reali della crescita invece di prendere le loro azioni, per principio separate, e raggruppate solamente dal loro effetto su due propensioni;

— oltre a queste due propensioni, introduce le due propensioni fondamentali a rinnovare e a lavorare;

— ammette una struttura in settori e il decentramento dei punti di crescita e dei progressi;

— accoppia una *dinamica d'inquadramento* ⁽⁹⁾ a *sequenze di propagazione* ⁽¹⁰⁾ dei settori attivi verso i settori passivi.

Essendo un modello di azione, esso è costruito in modo che l'intervento sia definito sia sulle forze di crescita (dinamica d'inquadramento) che sulle sequenze di propagazione, e che il procedimento di coordinazione degli interventi particolari si realizzi.

2. — *Funzioni di produzione, settori attivi e settori passivi.* — Consideriamo la funzione di produzione globale, cioè valevole per tutto l'insieme considerato.

L'espressione più rudimentale della funzione di produzione della nazione assimilata a un'impresa si scrive :

$$P = F_1 (T, K, X)$$

dove P è il prodotto globale, T la quantità di lavoro, e X la combinazione del lavoro e del capitale. Le quantità sono misurate in termini fisici, o in prezzi costanti che si suppongono confrontabili. Questa espressione tratta implicitamente le risorse naturali, che sono comprese nel capitale (K); da cui, se l'espressione è stabilita *ex-post*, l'inclusione delle sole risorse naturali sfruttate e l'impossibilità di introdurre senza un nuovo artificio

(9) Una determinata *combinazione* della popolazione, dell'innovazione e delle istituzioni. Cfr. *infra*.

(10) Le concorrenze attive fra *industrie e regioni*. Cfr. *infra*.

le risorse naturali potenziali e il loro rapporto con le risorse naturali sfruttate.

La massimizzazione di P presuppone l'unità di decisione o un suo perfetto sostituto ⁽¹¹⁾. Se i fattori sono scomposti in un numero di fattori omogenei, la massimizzazione raggiunta è espressa dalla formula delle derivate parziali di ogni fattore in rapporto al prodotto. Le condizioni di omogeneità e di divisibilità sono inerenti al regime di concorrenza completa e non sono trasponibili, se non metaforicamente, a nessun altro regime.

In un insieme con settori attivi e settori passivi, le funzioni di produzione dei secondi *dipendono*, almeno parzialmente, dalle funzioni di produzione dei primi. In altre parole, la funzione di produzione delle unità passive sono funzioni di *certe* funzioni di produzione delle unità attive.

Quanto alla funzione di Cobb-Douglas, essa si scrive, com'è noto ⁽¹²⁾ :

$$P = A T^{\alpha} K^{1-\alpha}$$

Per rendere esplicita l'innovazione, si può scrivere la funzione

$$P = A T^t K^k e^{at}$$

dove e^a esprime il cambiamento della combinazione dei fattori della produzione; t il periodo durante il quale avviene il cambiamento; le variazioni negli esponenti dei fattori della produzione (T e K) possono essere, nella nuova espressione, conseguenza dell'innovazione e della crescita dell'economia. Nei casi più frequenti in cui l'innovazione non è neutra, modificando essa l'ammontare relativo del lavoro e di capitale nel prodotto, il fattore e^{at} influenza gli esponenti dei fattori.

Per un'economia non omogenea, ma divisa in settori, un modello di crescita globale in regime di *concorrenza pura* non si migliora dunque sensibilmente introducendo una funzione Cobb-Douglas, se non in un disegno pedagogico. In un modello scomposto in settori, il criterio dell'omogeneità (e praticamente quello della divisibilità) non regge; la funzione Cobb-Douglas è pertanto un processo d'*interrogazione* sul modo col quale

(11) Se non vengono introdotte perdite risultanti da diverse costrizioni. Esse derivano dalla pluralità e dal conflitto dei piani o progetti di massimizzazione.

(12) P indica il prodotto in volume fisico, T il numero dei lavoratori, K l'ammontare del capitale, cioè (in senso lato) le unità di capitale come sono offerte dalle compatibilità, moltiplicate per il loro numero; A una costante. Gli esponenti indicano il cambiamento proporzionale indotto per il prodotto da un cambiamento proporzionale nell'ammontare di un fattore. In altre parole, l'economia opera a rendimenti costanti (caratteristica della concorrenza completa). Non c'è aumento del rendimento dei fattori nel processo di crescita, ridotto all'accrescimento del prodotto.

si distribuiscono i fattori nella concorrenza interindustriale (e interregionale) e con l'azione dello Stato.

Inoltre, nella misura in cui esiste la spontaneità, intesa come l'insieme delle reazioni delle unità private, il valore della costante A e degli esponenti del lavoro e del capitale in un settore dipende dall'influenza esercitata dai settori attivi sui settori passivi. Se supponiamo che l'economia sia senza Stato e non conosca che le innovazioni private, al limite la passività si definisce annullando il fattore e^{at} in un settore considerato, oppure e_i^{at} funzione di e^{at} del settore attivo. La massimizzazione dei prodotti presunti aggiuntivi di due settori solamente, accoppiati l'uno all'altro in un circuito chiuso, è funzione di e^{at} cioè dell'innovazione e di t , cioè del periodo considerato — primo accesso alla velocità di propagazione.

Ma come agiscono le forze reali della crescita?

3. — *Propensioni fondamentali al di là delle propensioni keynesiane?* — L'aumento del prodotto dell'insieme è funzione dell'aumento della popolazione, delle innovazioni e delle istituzioni.

Per discernere gli intermediari a mezzo dei quali si manifestano le azioni quegli effetti si possono classificare nella tabella seguente ⁽¹³⁾:

Effetti della popolazione, delle innovazioni e delle istituzioni

Effetti delle dimensioni	$\frac{\Delta T}{T}, \frac{\Delta K}{K}, \frac{\Delta OT}{OT}, \frac{\Delta DT}{DT}$			
Effetti delle propensioni	keynesiane	$\frac{\Delta C}{\Delta R}, \frac{\Delta E}{\Delta R}, \frac{\Delta I}{\Delta R}$		
	fondamentali	$\frac{\Delta P_1}{\Delta S}, \frac{\Delta P_2}{\Delta \pi}$		
Effetti dello squilibrio	Per contrasto a: offerta totale = domanda totale	$OT \neq DT$ $\frac{\Delta OT}{OT} = \frac{\Delta DT}{DT}$		

(13) Le uguaglianze che definiscono la crescita equilibrata sono:

— l'uguaglianza del prodotto e del reddito: $P = R \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta R}{R}$

— l'uguaglianza del reddito e delle due specie di redditi in un modello a due redditi (salario e profitto):

$$R = S + \pi \cdot \frac{\Delta R}{R} = \frac{\Delta S}{R} + \frac{\Delta \pi}{R}$$

I modelli meccanicistici disponibili poggiano su relazioni scelte arbitrariamente tra le forze reali della crescita e la crescita del prodotto. Essi escludono i cambiamenti istituzionali.

Consideriamo dapprima gli *effetti di dimensione*, che si dividono in effetti immediati e derivati.

Partendo da un livello di sviluppo, l'aumento di una popolazione strutturalmente caratterizzata si accompagna all'aumento della domanda dei beni di consumo deperibili e durevoli, dei beni d'investimento e delle decomposizioni caratteristiche di queste domande. Benchè si sappia perfettamente che le proporzioni sono variabili, si può dapprima supporle costanti per una ricerca ulteriore. Ma l'artificio non dispensa dalla scelta tra l'analisi *ex post* e l'analisi *ex ante* (la seconda include l'errore di anticipazione), né soprattutto tra l'aumento della spesa di consumo che dipende dalle unità private e quello della spesa delle amministrazioni per il consumo e l'investimento.

Di conseguenza, a parte le innovazioni di produzione, è indispensabile includere il cambiamento delle istituzioni. Il rapporto, per certo accrescimento di una popolazione di struttura data, fra spese di coercizione (esercito, polizia, servizi di pubblica sicurezza) e spese del benessere sociale (istruzione, salute, ricerca, spese nette di sicurezza sociale) dipende dalle istituzioni e da un giudizio sociale o da una volontà collettiva. Queste spese pubbliche non hanno un coefficiente di co-variazione determinato in relazione al prodotto passato o presunto, se non altro per ragioni economiche nel senso corrente del termine. Entro una determinazione di politica economica esse

— le uguaglianze che definiscono le propensioni al consumo e al risparmio (non consumo) :

$$\frac{\Delta R}{\Delta R} = \frac{\Delta C}{\Delta R} + \frac{\Delta E}{\Delta R}$$

— le uguaglianze che definiscono le propensioni a lavorare e a innovare :

$$\frac{\Delta P}{\Delta P} = \frac{\Delta R}{\Delta R} = \frac{\Delta (P_I + P_r)}{\Delta (\pi + S)}$$

Per isolare le due propensioni l'una dall'altra, si pone :

$$\frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta P_I + C_t}{\Delta \pi + C_t}$$

o, alternativamente :

$$\frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta P_2 + C_t}{\Delta S + C_t}$$

— le uguaglianze che definiscono l'equilibrio dell'offerta e della domanda totali :

$$\frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta OT}{DT} = \frac{\Delta DT}{DT}$$

agiranno come destabilizzatore in regime di inflazione strutturale condizionato da altre ragioni, o come volano di stabilizzazione in caso di insufficienza della domanda effettiva privata.

Partendo da un livello di sviluppo, l'aumento della popolazione comporta l'accrescimento della popolazione attiva, cioè della forza di lavoro, tutti gli altri elementi dell'offerta globale dati e costanti. Ma, a parte l'aumento della novità disponibile o la predominanza realizzata di innovazioni *capital saving* o *labour saving* per uno stesso prodotto, la dimensione della forza di lavoro dipende dalle istituzioni e dal giudizio sociale. Per vie molto numerose: rapporto tra il lavoro e l'ozio dal punto di vista della durata del lavoro, ciò che è evidente; tasso medio di disoccupazione eliminabile e non eliminato; durata della scuola ed età di ammissione alla pensione, ciò che è pure evidente; intensità del lavoro caratterizzata d'altra parte dal numero di uomini-ora o di uomini-giorni, ciò che è meno evidente.

L'effetto immediato di dimensione prodotto dal cambiamento delle forze reali si completa e si qualifica con un effetto derivato. L'accrescimento del prodotto (dell'offerta globale e della domanda globale supposte in equilibrio) autorizza un abbassamento dei costi medi nell'insieme considerato. Questo effetto si verifica per tre vie: 1) Poichè nelle situazioni reali l'investimento privato avviene in modo discontinuo, importanti settori dell'economia possono produrre al di sotto della capacità privata dei mezzi di produzione installati. Poichè da questa situazione iniziale la domanda globale aumenta insieme all'offerta globale dei fattori variabili, i costi reali del prodotto imputabile al settore privato si abbassano. 2) Per uno stesso flusso di novità disponibili e una data mobilità sociale degli agenti, l'aumento della popolazione autorizza una specializzazione più razionale dei lavoratori di direzione e di esecuzione. 3) Per i capitali sociali fissi (infrastrutture, servizi pubblici) che non operano al fine potenziale, l'aumento del numero degli utenti comporta un abbassamento del costo medio dei servizi offerti, cioè di riflesso, un abbassamento delle imposizioni fiscali medie. Tutti e tre gli effetti operano nei due sensi opposti dell'aumento o della diminuzione del tasso di accrescimento del prodotto: nessuno di essi, neppure il primo, è spontaneo, perchè le maggiori capacità di produzione sono decise da imprese e da gruppi con connessioni statali. Quanto alla mobilità sociale e ai capitali sociali fissi, si tratta di variabili istituzionali.

Passiamo agli effetti di propensione. Questi sono i cambiamenti delle propensioni keynesiane e delle propensioni fondamentali per effetto dei cambiamenti avvenuti nei fattori reali.

Evidentemente non si assimila la propensione al consumo alla propensione *alla spesa* di consumo. Non solo agli inizi dello sviluppo di un paese sotto-sviluppato, ma anche molto dopo emergerà e si propagherà la propensione keynesiana *alla spesa* di consumo. La novità istituzionale che ne è responsabile, e che permetterà alle autorità di rivalutare in termini di spese di consumo i bisogni di consumo, non si collega meccanicamente al rapporto bisogni-sussistenze. Ciò che spesso si osserva partendo da livelli di sussistenza molto bassi è un aumento della propensione a innovare. Il piano portante sugli adattamenti dei flussi di consumo e di risparmio è inseparabile dai cambiamenti istituzionali dirigistici. La sua doppia probabilità favorevole — in mancanza di innovazioni importate e di risparmio importato — è nel cambiamento massiccio, ma suscitato dalle autorità, della propensione a lavorare delle masse e della propensione a innovare dei leaders della produzione. Queste due propensioni non dovrebbero, spesso, esprimersi come rapporto tra l'aumento di un prodotto commercializzato e l'aumento di un salario monetario trasformato in salario reale, nè come l'aumento di un prodotto commercializzato su un profitto reale; ma piuttosto come l'accrescimento di un prodotto qualunque su una razione assegnata e l'accrescimento di un prodotto qualunque su di un trattamento pure assegnato.

Si pensi ora ad un paese sviluppato, come uno dei nostri paesi occidentali: gli effetti automatici dell'accrescimento della popolazione e dell'aumento delle novità disponibili sulle propensioni keynesiane sono visibilmente arbitrari qualunque sia il modello scelto. La costanza relativa, nel lungo andare, delle due propensioni non spiega nulla nei paesi dove i risparmi detti istituzionali possono o potrebbero essere investiti produttivamente e dove la domanda delle amministrazioni pubbliche è flessibile.

Se, in questi paesi, le propensioni keynesiane cessano sempre più di essere propensioni « spontanee » dipendenti dalle reazioni non controllate del pubblico dei produttori e dei consumatori, la propensione all'innovazione e al lavoro dipendono dall'azione istituzionale, su un fondo di evoluzione storica favorevole alla loro elevazione.

Colin Clark ⁽¹⁴⁾ afferma che, in un paese sviluppato, un gran numero di industrie, fra le principali, lavora a rendimenti crescenti. Questo punto si integra con la nostra analisi sulla base di due constatazioni: 1. - L'aumento delle novità disponibili insieme alla concentrazione industriale e urbana delle informazioni e dei mezzi di produzione stimola

(14) *The Economic Function of a City in relation to its Size*, « *Econometrica* », n. 62, vol. XIII, aprile 1945.

la propensione a innovare nei centri industriali urbani e da qui la propagazione al resto della nazione. 2. - L'aumento della propensione al lavoro negli stessi centri con l'elevazione del livello di aspirazioni, cioè del salario reale desiderato e, da qui, la propagazione di questo movimento verso gli altri settori dell'insieme nazionale. Non si nega il freno delle rigidità istituzionali ma si osa parlare di evoluzione storica perchè si ammette che industrializzazione e concentrazione urbana con gli effetti che abbiamo sottolineato sono irreversibili molto più delle rigidità nelle strutture dei costi e dei prezzi.

Infine, gli effetti di squilibrio sono definiti dall'azione ineguale, in un lungo periodo dei fattori reali sull'offerta e sulla domanda globali espresse in termini reali, nell'insieme considerato. Queste pressioni inflazionistiche o deflazionistiche di lungo andare non hanno origine nell'errore della politica monetaria e finanziaria.

Si supponga un accrescimento della popolazione caratterizzato da un aumento del tasso di natalità e da un aumento relativo del numero delle persone a carico o consumatori puri e della domanda inerente *prima* dell'aumento dell'offerta in quanto dipendente dall'aumento della popolazione attiva e dalla forza di lavoro impiegabile. La pressione inflazionistica, lunga per il ritardo dell'offerta sulla domanda, richiede una modifica. Questa, nell'ambito dei fattori reali, consiste sia in un aumento della produttività nei settori che producono i beni necessari ai consumatori puri, sia in un aumento relativo della forza di lavoro impiegata negli stessi settori, per una produttività sensibilmente costante.

Supponiamo ora l'accrescimento della popolazione con una forte riduzione della mortalità e delle malattie. L'effetto è doppio: aumento dei consumatori puri relativamente alla forza di lavoro disponibile; aumento del lavoro utile, stante la riduzione del tempo perso a causa delle malattie e del lavoro mal fatto. Poichè il primo effetto supera il secondo, la modifica necessaria è l'aumento dell'intensità di lavoro (per una certa durata) e la elevazione della produttività per un'accresciuta propensione a innovare.

L'analisi potrebbe essere dettagliata. Abbiamo detto abbastanza per far comprendere le sequenze di un'economia progressiva *che riduce coscientemente* gli squilibri di crescita e di sviluppo a proporzioni sopportabili e che influenza coscientemente le due propensioni *dimenticate* nella tabella keynesiana: la propensione all'innovazione e al lavoro, qualunque sia il livello dello sviluppo.

4. — *Le sequenze di propagazione.* — Le forze reali della crescita, modificate dall'intervento cosciente, agiscono su insiemi strutturati: delle industrie e delle regioni.

Questi insiemi reagiscono in modo disuguale a un accrescimento della domanda, dei servizi, delle innovazioni potenziali e alla tendenza evolutiva delle forme istituzionali che compongono una dinamica di inquadramento. Le competizioni interindustriali e quelle interregionali consistono di rapporti fra unità complesse diversamente attive tra loro. Questi rapporti sono alla base delle sequenze di propagazione, innovazione, investimento e reddito reale. Squilibri e disarmonie dell'insieme in stato di crescita sono attenuati da trasferimenti compensatori, gli uni spontanei, gli altri voluti.

4. A. — *Industrie motrici.* — Si abbia un modello con due termini: Un'industria A e un'industria B prese come insieme parziale di un'economia nazionale; le due industrie diano prodotti tra loro sostituibili. L'una (A) innovi *prima* dell'altra (abbassamento del costo-prezzo del prodotto corrente, costo di vendita, introduzione d'un prodotto nuovo).

Quali azioni esercita questa sull'altra industria (B) e con quali conseguenze? Com'è *modificato* dalla concorrenza interindustriale del modello il tasso di accrescimento della domanda per l'insieme parziale e l'investimento di questo insieme che *risulterebbero* dalla dinamica d'inquadramento?

Il tasso d'accrescimento del prodotto reale dell'insieme è funzione della propagazione dell'innovazione (innovazione involvente di A, innovazione indotta di B)

L'industria A, *abbassando il suo costo e il suo prezzo*, aumenta la partecipazione *relativa* alla domanda che s'indirizza all'insieme parziale. Essa induce l'innovazione nell'industria B, sia perchè questa reagisce contro il deterioramento della sua posizione relativa, sia perchè i fattori della produzione liberati da A e non riassorbiti dal resto dell'economia tendono ad abbassare certi elementi del costo dell'industria B. Quando l'innovazione sarà propagata nell'insieme industriale, la clientela sarà soddisfatta a un costo minore e a un prezzo minore per uno stesso ammontare di spesa monetaria.

Le sequenze sono molto meno favorevoli quando l'industria A aumenta la sua partecipazione relativa alla domanda con i *costi di vendita*, senza abbassare il costo di produzione e il prezzo. La propagazione del solo sforzo di vendita di A verso B non implica nessun accrescimento del prodotto reale per la clientela dell'insieme industriale.

Ogni volta che la produzione di un bene nuovo da parte di A suppone un finanziamento o un cambiamento di strutture insopportabili per B, la tendenza è all'eliminazione di B. Ma *chi* acquista il nuovo bene? Il bilancio delle perdite e dei profitti risultanti dall'introduzione di beni nuovi non può essere redatto che introducendo una *critica* della ripartizione che regge la struttura delle domande nell'insieme industriale.

Il tasso d'accrescimento dell'investimento nell'insieme parziale può essere aumentato dall'industria A se essa assume la dimensione ottima e tende, essendo dotata di informazioni e di riserve superiori, a eliminare l'industria B. Ma l'aumento dell'investimento efficiente nell'*insieme* parziale non è determinabile che tenuto conto: 1) della bilancia degli investimenti in A e dei disinvestimenti in B; 2) della bilancia dei coefficienti di produttività ⁽¹⁵⁾.

La concorrenza interindustriale, il suo grado e le sue forme, cambiano dunque il tasso d'accrescimento del prodotto reale che *sarebbe stato* conseguenza delle forze d'impulso della dinamica d'inquadramento.

4. B — *Regioni motrici*. — La regione polarizzata è il luogo di un'industria (azienda) motrice. L'industria è motrice riguardo al suo ambiente regionale: a) per la dimensione *relativa* del suo flusso e b) per l'innovazione.

Sulle regioni, polarizzate o no, la popolazione, le innovazioni e le istituzioni (componenti della dinamica di inquadramento) inducono effetti differenziali. Il tasso d'accrescimento del profitto globale, come risulterà dalle forze d'impulso, è *cambiato* dalle sequenze interregionali di propagazione. Lo si fa vedere costruendo: a) l'accoppiamento di una regione polarizzata con una regione senza industria motrice; b) l'accoppiamento di due regioni polarizzate, con industrie motrici fornenti prodotti sostituibili o complementari tra loro. Questi modelli aiutano ad analizzare gli *effetti d'induzione*: creazione di impieghi in B, investimenti indotti in B, aumento della capacità di produzione in B.... e gli effetti di arresto: assorbimento di fattori che sarebbero necessari a B, investimenti estranei a B e senza suo vantaggio; diminuzione della produzione di B....

I modelli come settori attivi e passivi mettono in luce i movimenti dei progressi (concentrazione, propagazione, che rendono necessari alcuni trasferimenti compensatori realizzati sotto il controllo d'arbitraggi finalizzati).

5. — *Le massimizzazioni realizzabili nella dinamica delle concorrenze incomplete*. — In questo esame, le condizioni di massimizzazione non pos-

(15) Inversi dei coefficienti di capitale.

sono ricondursi all'enunciato formale della massimizzazione con l'uguaglianza al margine delle produttività, che è la condizione della concorrenza completa e che è ad un tempo neutrale rispetto alle forme istituzionali, qualunque esse siano, e intraducibile in riferimenti concreti.

Poichè i settori che non danno il massimo di prodotto del pieno impiego, per un profitto sopra il normale uguale a zero e per una domanda ugualmente ripartita tra le unità che funzionano alla dimensione ottima e a costo costante, la massimizzazione del prodotto dell'insieme non può essere espressa che da una ripartizione ben determinata della domanda totale tra i settori, e da una ripartizione ben determinata dei profitti tra i settori ⁽¹⁶⁾.

La condizione dell'attribuzione della domanda totale non si riconduce alla condizione dell'attribuzione del profitto totale, né reciprocamente, poichè la concorrenza essendo incompleta, il tasso di profitto in rapporto alla domanda soddisfatta non è lo stesso fra i settori e le unità.

I due redditi considerati, salario e profitto, sono *funzionalmente definiti*. E' il salario che induce un prodotto reale (e non la prima situazione); è il profitto che induce l'innovazione produttiva (e non una qualsiasi eccedenza d'impresa). Si ragiona su due redditi soltanto funzionalmente definiti, non per un motivo di « semplificazione », ma per eliminare gli oziosi ⁽¹⁷⁾. In queste condizioni la massimizzazione del profitto è funzione della ripartizione del reddito fra gli agenti che si rivelano più efficienti nelle condizioni poste di concorrenza impura e imperfetta ⁽¹⁸⁾.

6. — *Le massimizzazioni realizzabili e la crescita armonizzata.* — Le condizioni di massimizzazione di un prodotto reale globale non possono essere informate alla teoria statica che esprime, in termini di *derivate parziali*, la massimizzazione del prodotto di una unità economica, semplice o complessa.

Questa espressione formale presuppone le condizioni di *omogeneità e divisibilità*; essa non dice nulla sull'aumento nei periodi di tempo successivi dell'approvvigionamento dei fattori di produzione; non esprime la segmentazione dell'economia in industrie o settori che hanno una consistenza

(16) Formalmente, si scrive :

$$MAX \frac{\Delta P}{P} = F_1 \left(\frac{\Delta D_1}{\Delta D_T}, \frac{\Delta D_2}{\Delta D_T} \dots \frac{\Delta D_n}{\Delta D_T}, \frac{\Delta \pi_1}{\Delta \pi_T}, \frac{\Delta \pi_2}{\Delta \pi_T} \dots \frac{\Delta \pi_n}{\Delta \pi_T} \right).$$

(17) Cfr. la definizione, infra.

(18) Tenuto conto delle definizioni restrittive date, si può scrivere :

$$MAX \frac{\Delta P}{P} = F_2 \left(\frac{\Delta S_1}{\Delta R_T}, \frac{\Delta S}{\Delta R_T} \dots \frac{\Delta S_n}{\Delta R_T}, \frac{\Delta \pi_1}{\Delta R_T}, \frac{\Delta \pi_2}{\Delta R_T} \dots \frac{\Delta \pi_n}{\Delta R_T} \right).$$

concreta per la loro struttura tecnica e la loro organizzazione; non dice evidentemente nulla sui dati istituzionali; si costruisce rifacendosi generalmente all'economia di mercato e alla concorrenza.

Questa *logica* preziosa mal s'adatta alle analisi concrete del passato e alla trasformazione dell'avvenire a mezzo d'un piano.

Se si cerca una massimizzazione realizzabile, è dunque necessario prendere posizione su *a) massimizzazione dinamica dell'impiego delle risorse* (livelli dei punti di pieno impiego); *b) minimizzazione delle contrazioni di breve periodo*; *c) optimum di assegnazione delle domande per settore (o industrie)*; *d) optimum di assegnazione dei redditi per settori (o industrie)*.

Non si dice affatto che le condizioni poste in queste quattro domande siano tra loro spontaneamente compatibili: osservazione ed esperienza provano il contrario.

Si dice che la forma del modello cercato mette chiaramente in evidenza *fatti osservabili* nel passato e che devono essere accuratamente distinti per comprendere lo sviluppo, la crescita, i progressi e i progressi realizzati.

Si dice anche che il modello indica chiaramente *compiti distinti* quantunque connessi, che *devono essere realizzati* allo stesso tempo da una società divenuta cosciente e preoccupata di agire allo scopo di attingere gli obiettivi realizzabili dai suoi membri quanto a sviluppo, crescita, progressi e progresso.

a) Consideriamo una curva tipica di crescita spontanea (ciclica) del prodotto reale globale di una nazione. I punti di massimo successivi e di minimo successivi sono correntemente *più elevati* da periodo a periodo nelle economie di mercato non soggette a intervento sistematico.

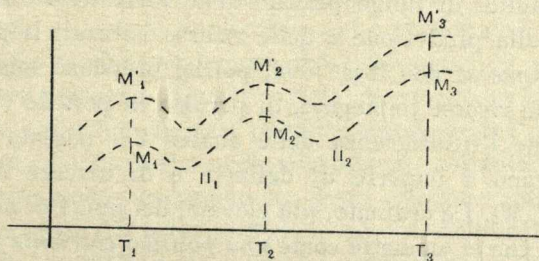


Fig. 1

Nelle interpretazioni del *passato*, i punti reali corrispondenti a M_1 , M_2 , M_3 , sono detti *punti di pieno impiego* ⁽¹⁹⁾ e il pieno impiego è inteso

(19) Per es. nelle belle analisi di G. HART (Columbia).

come piena occupazione della mano d'opera; sarebbe conconderlo con il pieno impiego delle risorse, se si ammettesse senza esame che l'economia tende permanentemente a un impiego migliore e massimo delle risorse per effetto di una concorrenza, non supposta troppo diversa da quella completa.

Questa attitudine comporta gravi inconvenienti se si interpreta la storia passata, e per molte ragioni.

Anzitutto, su periodi lunghissimi e lunghi i cambiamenti istituzionali sono considerevoli. Non c'è molto interesse a confrontare la piena occupazione della Francia rurale e artigianale del 1820 alla piena occupazione della Francia con industria concentrata e sviluppata del 1961. Fatti importanti per comprendere la *differenza* sono esterni ai modelli impiegati per la trattazione della piena occupazione della mano d'opera.

Inoltre, nei grandi capitalismi, si constata una disoccupazione di uomini e di cose ai punti di massimo dell'espansione ciclica. Se ciò si attribuisce soltanto all'« *errore degli imprenditori* » nell'economia di mercato, si infilano, perciò stesso, determinate direzioni di ricerca. Non c'è motivo valevole per escludere d'un tratto l'errore dei governanti e la non conformità delle istituzioni alle nuove condizioni della tecnica e alle esigenze dei lavoratori e dei consumatori.

Infine, i cicli tipici sono deformati nei periodi seguiti alla seconda guerra mondiale. Non è corretto assimilare l'espansione e le contrazioni delle economie largamente controllate di questo periodo ai movimenti « analoghi » nelle economie quasi liberali di cento anni fa.

Questi fatti rimettono *in questione* i punti, M_1 , M_2 , M_3 . L'economia di mercato col suo contenuto *istituzionale* presente e le sue condotte tipiche, assicura (supposta perfetta, d'altro lato, l'assegnazione delle risorse date), il massimo dinamico di lungo periodo delle forze di lavoro, del capitale reale applicato alla produzione e delle risorse naturali impiegate. Le società agiscono *come se* non fosse così, poichè prendono misure coordinate per aumentare le risorse impiegate, di periodo in periodo ⁽²⁰⁾.

Sono dunque l'insufficienza delle analisi del passato e l'esperienza in via di sviluppo a imporre di definire e di cercare di raggiungere prodotti M_1 , M_2 , M_3 . Le ordinate, più elevate, dei punti di massimo spontaneo, significano che si ammette come *una politica cosciente possa accrescere*, nel lungo andare, le risorse disponibili ed effettivamente impiegate in lavoro, capitale e risorse naturali.

(20) Parliamo di società sviluppate, perchè avremmo veramente una parte troppo bella evocando le società economicamente ritardate.

b) Vi siano, per questi nuovi punti, contrazioni cicliche d'ampiezza analoga a quella delle contrazioni cicliche della storia escludendo le maggiori depressioni (per es. 1929 - 1933).

Né la funzione di risanamento della contrazione, né la funzione dello stimolo inevitabile dell'innovazione resistono alla critica teorica e all'esame dei dati empirici che possediamo. L'« errore » sugli investimenti, la loro dimensione e la loro natura appare tanto *meno inevitabile* quanto *più è informata* l'economia nazionale, anche se resta decentralizzata.

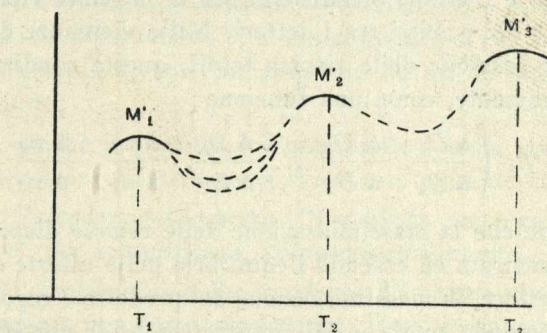


Fig. 2

Nell'economia dei gruppi informati e dotati di una informazione di interesse generale, supposto che siano necessarie riclassificazioni e che gli errori siano ineliminabili, la contrazione può essere ridotta d'ampiezza e durata. Tracciati successivi della curva di prodotto da M'_1 e M'_2 danno una immagine espressiva dei guadagni in prodotto reale ottenuti tra T_1 e T_2 e, conseguentemente, dei guadagni in prodotto reale ottenuti in media in una successione di periodi.

Si osserva, incidentalmente, che questa analisi è senz'altro *rifiutata* da tutte le scuole — e sono numerose — che suppongono essere l'instabilità della crescita *condizione* dei progressi economici, il « prezzo » che si deve pagare per ottenerli. Queste scuole ragionano sulla sola economia individualistica e liberale che non ammette coordinazione degli investimenti privati. Essa non ha torto nelle conclusioni; soltanto si inganna scegliendo arbitrariamente le premesse. Essa suppone implicitamente, in effetti, una impotenza dei poteri pubblici, ciò che, nell'ordine dei soli fatti, contraddice con la realtà delle politiche anticicliche e, specificatamente, delle misure prese nell'intento di rendere la contrazione sopportabile e ripartirne gli oneri.

c) La realtà economica è plurisetoriale. L'economia è composta di settori d'industrie che, in ragione della tecnica e dell'organizzazione, sono,

in ciò che li concerne singolarmente e nei loro rapporti reciproci, in regime di concorrenza monopolistica. Per questa ragione, non è possibile ammettere che il solo gioco dei prezzi relativi ripartisca fra di loro la domanda totale, per un livello di profitti ovunque sensibilmente lo stesso e vicino al *livello di profitto normale*. Per l'insieme della nazione, al fine di rendere i piani degli oligopoli tra loro compatibili, interviene lo Stato o un potere pubblico. La migliore assegnazione delle risorse nell'insieme dipende dunque (prescindendo dal cambiamento dei quadri istituzionali) dalle discussioni tra lo Stato e i settori o industrie per la migliore ripartizione della domanda totale e dei profitti tra i settori. Nelle vicinanze di un punto di massimizzazione *possibile* delle risorse totali, questa condizione può scriversi, provvisoriamente, come una funzione:

$$MAX \frac{\Delta P}{P} = F_1 \left(\frac{\Delta D_1}{\Delta D_T}, \frac{\Delta D_2}{\Delta D_T} \dots \frac{\Delta D_n}{\Delta D_T}, \frac{\Delta \pi_1}{\Delta \pi_T}, \frac{\Delta \pi_2}{\Delta \pi_T} \dots \frac{\Delta \pi_n}{\Delta \pi_T} \right).$$

Ciò vuol dire che la massimizzazione delle risorse disponibili essendo d'altra parte assicurata ed essendo l'equilibrio delle offerte di servizi possibile per ogni settore, la massimizzazione del prodotto è regolata dall'attribuzione della domanda totale e del profitto totale ai più efficienti. I più efficienti si impongono in un processo di discussione organizzato tra le parti e in rapporto a un vantaggio collettivo reso esplicito in un piano o in una ipotesi di sviluppo. Di questa discussione si ha un'idea concreta nei paesi come la Francia, dove lo Stato occorrendo interviene largamente a mezzo del piano indicativo per ripartire le domande entro i settori e per sovvenzionare l'innovazione, cioè per ripartire i profitti fra i settori.

La distinzione tra ottenimento delle maggiori risorse possibili e assegnazione delle risorse esistenti a un momento dato è sottolineata, nella nostra analisi, non soltanto perchè essa è logica, ma perchè interessa massimamente le decisioni della politica economica concreta.

d) Allorché si passa, infine, alla *ripartizione del reddito*, ci si trova in presenza di numerose difficoltà che conviene eliminare con qualche osservazione preliminare.

La ripartizione non è affatto *separabile* dalla *produzione*; la sua forma, cioè i *tipi di reddito che essa ammette*, è codeterminata al tempo stesso del montante e della struttura del prodotto reale globale. Per metterlo in evidenza, si può ragionare su due redditi soltanto: il *salario* e il *profitto* funzionalmente definiti. Il salario, in una società in cui i costi del tenore di vita umano ⁽²¹⁾ sono coperti per tutti i membri, svolge il suo ruolo *ine-*

(21) Cfr. F. PERROUX, *Note sur les coûts de l'homme*, « Economie Appliquée », 1952.

eliminabile che è di ottenere un prodotto. In un regime qualsiasi, il salario è, anzitutto, una risorsa attribuita da « quasi meccanismi » sociali e da una autorità, per ottenere un prodotto « domandato » o socialmente utile. Esso non è, fondamentalmente, un « premio di situazione » comunque rispettabile sia la situazione considerata. Le discussioni confuse e interminabili sulla natura del salario nelle economie di mercato contemporanee testimoniano della crisi di queste economie. I costi del tenore di vita umano non sono ancora coperti per tutti. Da qui segue che gli elementi relativamente meno favoriti — e tra essi i lavoratori — attribuiscono la massima importanza al « premio di situazione » ⁽²²⁾ e non si *augurano* che la discussione su questi ultimi elementi diventi indipendente da quella relativa al salario propriamente detto.

Lo stesso, poichè il profitto è « minacciato » nelle economie contemporanee, le discussioni relative sono altrettanto animate che confuse.

Da un lato l'*eccedenza d'impresa* ⁽²³⁾ soddisfa essa stessa una funzione economica; serve, per semplificare, all'*autofinanziamento*.

D'altro lato, la *frazione* delle eccedenze d'impresa che remunera l'innovazione adempie a una funzione distinta. Essa incita a ridurre i costi e a fornire il prodotto nuovo; serve a realizzare l'innovazione. Il profitto d'impresa così inteso si presenta come la somma di un premio (o *bonus*) d'*innovazione* + un ammontare di autofinanziamento. Che esso sia abbastanza indipendente dalla proprietà privata dei mezzi di produzione, lo provano sovrabbondantemente le esperienze dell'Est, e persino quelle dei capitalismi progrediti, per es. degli Stati Uniti ⁽²⁴⁾.

(22) Assegnazioni familiari, sicurezza sociale ecc.

(23) Partendo per un insieme dall'uguaglianza :

$$Q \times p = A + (S + Pd + Pnd + I) + \alpha + i \quad (1)$$

Q = quantità dei prodotti venduti; p = prezzo medio del prodotto; A = acquisti all'esterno dell'insieme; S = salario versato; Pd = profitto distribuito; Pnd = profitto non distribuito; α = ammortamento; I = imposta, e omettendo α e i , l'eccedenza d'impresa è :

$$(Q \times p) - A - S - I = S \quad (2)$$

Questa eccedenza può essere considerata, per illustrare le sue *funzioni* in qualsiasi regime, come somma di un autofinanziamento e di una remunerazione dell'innovazione nel senso più ampio.

Per maggiori dettagli Cfr. F. PERROUX, *Le profit et les progrès économiques*, « Action populaire », 1957.

(24) Per maggiori dettagli Cfr. *Le bonus et le profit*, studio statistico di A. NOWICKI, « Encyclopédie française », vol. IX; sulle *funzioni* del salario, cfr. *ibidem*; *Les fonctions du salaire*, di François SELIER e Jean PARENT.

Quando parleremo di profitto, sarà *sempre* del profitto *funzionale* che ottempera alle due funzioni illustrate. Per evitare l'ambiguità, si dirà profitto (semplicemente) per designare l'eccedenza, e *premio d'innovazione* per designare la frazione dell'eccedenza che invoglia a realizzare la novità economica.

Il profitto, in questo senso, sussiste in una società da cui sono *eliminati gli oziosi* che possono essere definiti in modo vario a seconda degli scopi analitici che ci si pongono. Per guidare *praticamente* la ricerca si considereranno oziosi: *gli agenti che percepiscono somme monetarie e la cui partecipazione alla vita sociale non aumenta né diminuisce il prodotto reale giudicato socialmente vantaggioso nelle condizioni determinanti di tempo e di luogo*. Quest'ultima specificazione, tenuto conto dell'esigenza della copertura dei *costi umani*, esclude totalmente che l'invalido, il vecchio, o il bambino prima dell'età di lavoro siano considerati oziosi.

Tenuto conto delle definizioni date, prodotto netto e reddito *netto* globale sono uguali e il prodotto netto totale si ripartisce tra salari e profitti. L'ammontare di *risparmio* necessario all'ammortamento e all'investimento netto ai *livelli di massimizzazione* è determinato (o influenzato) dallo Stato. Il massimo del tasso d'accrescimento del prodotto, nelle vicinanze di un punto *possibile* di massimizzazione delle risorse totali, è funzione dell'attribuzione del profitto netto totale ai più efficienti. Questo si scrive:

$$MAX \frac{\Delta P}{P} = F_2 \left(\frac{\Delta S_1}{\Delta R_T}, \frac{\Delta S_2}{\Delta R_T} \dots \frac{\Delta S_n}{\Delta R_T}, \frac{\Delta \pi_1}{\Delta R_T}, \frac{\Delta \pi_2}{\Delta R_T} \dots \frac{\Delta \pi_n}{\Delta R_T} \right).$$

La riformulazione globale delle condizioni di massimo *attuabile* mette in luce alcune delle numerose compatibilità che devono essere ricercate da parte delle economie e delle società divenute più coscienti. Essa indica operazioni pratiche da attuarsi *inevitabilmente* anche nelle economie decentralizzate ove il mercato non è capace, causa le gravi imperfezioni della concorrenza, di assicurare da solo i più alti livelli di offerta e di domanda globale e la migliore distribuzione delle risorse ⁽²⁵⁾.

Semplicemente, essa ammette che il *dialogo sociale* dei gruppi organizzati intervenga per determinare completamente i costi dell'uomo e dell'« oziosità ». Senza cadere minimamente nel moralismo e senza confondere la funzione dell'economista e quella del filosofo, essa reintegra nei quadri d'analisi oggettivi questo fattore *del* progresso, osservabile nelle

(25) Essa è completamente *aperta* alle cosiddette regole morali o imperativi etici, perchè accenna esplicitamente all'eliminazione degli oziosi rigorosamente definiti.

nazioni evolute dell'Occidente, che è la rivendicazione di una società intelligibile, i cui membri sono *solidali*. In questo movimento, essa *nega* che gli esseri umani viventi in società debbano essere indefinitamente soggetti a meccanismi detti economici che comprendono solo imperfettamente e non sanno dominare.

Era necessario presentare il *contenuto d'insieme della problematica e del modello utilizzati* per situare l'analisi dei rapporti tra innovazione e crescita, di cui ci occuperemo in un successivo articolo.

E' intanto abbastanza chiaro, da quanto s'è detto :

1) che l'innovazione, di cui si tratterà, non è che uno dei tre dinamismi della crescita ⁽²⁶⁾.

(2) che i suoi effetti saranno caratterizzati *soltanto* riguardo alla domanda globale e all'offerta globale dell'insieme considerato, ove si esercitano, d'altra parte, le concorrenze interindustriali e interregionali.

FRANÇOIS PERROUX

Paris, Collège de France.

(26) Popolazione, innovazioni, istituzioni.

VARIAZIONI DELLA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO NEL TEMPO

1. - *L'attuale fase di sviluppo economico.* — Basta una rapida ispezione ai dati — della produzione e dei consumi, negli ultimi anni — contenuti nell'*Annuario Statistico* dell'O.N.U. per avere l'impressione che ci troviamo di fronte ad una notevole espansione economica comune — con qualche breve e minuscola inversione — a tutti i Paesi europei ⁽¹⁾.

Si nota come alcuni beni di consumo, che un tempo erano riservati alle classi più abbienti, siano entrati nell'uso di un maggior numero di persone ⁽²⁾. Anzi oggi — allargando lo sguardo ai Paesi extraeuropei — si può parlare di una competizione fra Nazioni, per elevare il tenore di vita di tutte le classi sociali.

Un'idea sintetica del progresso economico intervenuto si può desumere dai dati — anch'essi contenuti nel citato Annuario — che misurano

(1) Annotiamo qualche cifra tratta dall'Annuario citato. Nel periodo che va dal 1948 al 1957 si è avuto un continuo aumento nella produzione di energia elettrica; ricordiamo solo i due anni estremi (valori in milioni di Kwh): Finlandia, 2960-7712; Francia, 28851-57433; Germania Occidentale, 32836-91773; Grecia, 479-1666; Ungheria, 2228-5449; Irlanda, 709-1771; Italia, 22694-42715; Olanda, 5577-13367; Norvegia, 12818-25840; Romania, 1500-5440; Spagna, 6111-14523; Svezia, 14084-28972; Svizzera, 10426-15894; Inghilterra, 48036-105536; Jugoslavia, 2061-6252, cfr. O.N.U. *Statistical Yearbook* 1958, p. 271, tav. 122.

Un'altra produzione che ha segnato notevoli aumenti è quella di acciaio grezzo per abitante, sempre entro il periodo 1948-57 (p. 290) ed altrettanto si può dire riguardo al consumo di concimi chimici (fosfatici, azotati, potassici, pp. 292-3-4). Al contrario, la produzione di gas ha avuto aumenti contenuti entro limiti ristretti (p. 273).

(2) Basta un solo accenno alle autovetture private in circolazione tra il 1948 ed il 1957 per i Paesi riportati dall'Annuario dell'O.N.U. 1958, pp. 307-308 (valori in migliaia).

Austria, 34,4-233,2; Danimarca, 107,9-279,8; Finlandia, 18,6-126,9; Francia, 1519,0 (anno 1949 anzichè 1948) -3972,0; Grecia, 5,7-24,7 (anno 1956 anzichè 1957); Irlanda, 67,2-140,2; Italia, 218,5-1237,6 (per mille abitanti abbiamo 4,8 nel 1948 e 25,7 nel 1957 con un costante aumento entro il periodo; nel 1958 siamo arrivati a 29,9 per mille abitanti); Olanda, 86,4-375,7; Norvegia, 60,7-153,0; Polonia, 36,5-61,9; Svezia, 180,0-863,0; Svizzera, 106,0-347,0; Inghilterra, 2020,0-4205,0; Jugoslavia, 7,2-21,6.

le variazioni del prodotto lordo — eliminata l'influenza dell'aumento di popolazione e della riduzione del potere d'acquisto della moneta — : ne riportiamo un estratto nella tab. 1, relativo ai Paesi europei ivi ricordati.

Limitando il commento alle tendenze, più che ai singoli valori contenuti nella tavola 1, possiamo riconfermare che, nel periodo postbellico, tutti i Paesi europei, grandi e piccoli, quale più quale meno, presentano un notevole sviluppo del prodotto lordo pro-capite. I maggiori incrementi competono all'Austria, alla Francia, alla Germania, alla Grecia, all'Italia; valori buoni, ma un po' inferiori, si hanno per il Belgio, la Finlandia, la Inghilterra, la Norvegia, l'Olanda, la Svezia, la Svizzera; gli indici dei rimanenti due Paesi — Danimarca ed Irlanda — sono contenuti entro limiti ristretti.

Nella tab. 1, come si nota, si sono inseriti anche gli indici del prodotto nazionale pro-capite, base 1953, per un Paese extraeuropeo — gli Stati Uniti d'America — per avere un termine di confronto con una delle massime potenze economiche mondiali. In America gli indici segnano un guadagno molto modesto.

TAB. 1. — PRODOTTO NAZIONALE LORDO PRO-CAPITE (*).

Alcuni Paesi Europei e U.S.A.

Indici 1953 = 100

Anni	1948	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Austria	66	89	97	98	100	110	122	129	136
Belgio	87	93	98	97	100	103	107	111	112
Danimarca	88	95	95	95	100	101	100	101	106
Finlandia	87	93	101	99	100	108	113	115	115
Francia	—	93	95	97	100	104	110	114	121
Germania Occ.	—	80	88	94	100	106	117	123	128
Grecia	72	81	90	88	100	102	110	117	126
Inghilterra	83	93	97	97	100	104	107	108	110
Irlanda	88	93	95	98	100	102	104	103	105
Italia	77	86	91	93	100	104	111	115	122
Norvegia	89	95	98	99	100	104	105	108	110
Olanda	84	91	92	93	100	106	112	115	117
Svezia	—	97	95	97	100	106	109	111	115
Svizzera	90	92	95	96	100	105	110	115	117
Stati Uniti d'America	86	91	96	97	100	97	103	103	103

(*) Per le cautele con cui vanno considerate le cifre riportate, rimandiamo alla nota dell'*Annuario* 1958 dell'O.N.U., p. 431.

Anche se la documentazione può essere giudicata incompleta e un po' vaga, il quadro attesta come la fase economica degli ultimi dieci anni sia caratterizzata da un generale progresso.

2. - *Sviluppo economico e dinamica del reddito.* — Di fronte a tale constatazione sorge ovvio il quesito se in una fase di sviluppo economico, o, almeno, in quella attuale comune, come si è visto, a molti Paesi, all'aumentato flusso dei beni prodotti e di servizi resi alla collettività corrisponda un aumento o, viceversa, una riduzione nella concentrazione dei redditi percepiti: tutte le categorie sociali sono interessate allo sviluppo economico ovvero solo una parte dei redditieri se ne avvantaggia, o se ne avvantaggia in maggior misura?

Il problema non è nuovo. Nella vasta letteratura sulla concentrazione dei redditi ⁽³⁾ si può proporre una classificazione di massima degli Autori che hanno trattato l'argomento, a seconda che affermino l'invarianza, lo aumento o la diminuzione del fenomeno. Anzi, secondo BRAMBILLA ⁽⁴⁾, gli studiosi sarebbero divisi in due gruppi e cioè quelli che credono alla invarianza e quelli che, in sostanza, la negano.

Il primo punto di vista è legato al nome di PARETO il quale ha creduto di avvalorarlo con i risultati delle sue numerose ricerche e lo ha sostenuto in accese polemiche.

PARETO traeva la sua convinzione dallo studio dei valori dell'indice di concentrazione (α) da lui introdotto.

Contro le conclusioni paretiane, il GINI ha sostenuto che l'invarianza pratica dell'indice di concentrazione dipendeva dalla relativa insensibilità di α , inidoneo alla discriminazione di situazioni anche sensibilmente diverse. La prova portata dal GINI riposa sulla nota relazione teorica tra α e l'indice δ , da lui proposto:

$$\delta = \frac{\alpha}{\alpha - 1},$$

in base alla quale si vede che a piccole variazioni di α corrispondono sensibili variazioni di δ ⁽⁵⁾.

(3) Citiamo solo M. A. COLIN CLARK, *The conditions of economic progress*, Macmillan, London, 1951, pp. 534-536, che riporta un notevole numero di valori di α per Paesi ed epoche diverse.

Una documentazione simile, estesa anche ad altri indici di concentrazione, è contenuta nel recente volume di F. BRAMBILLA, *La distribuzione del reddito*, Centro per la Ricerca Economica ed Econometrica, Genova, 1959, vol. I., pp. 116-129.

(4) Cfr. F. BRAMBILLA, *La distribuzione ecc.*, cit. p. 113.

(5) Ci basterà ricordare ciò che dice F. BRAMBILLA, *La distribuzione ecc.*, cit. p. 142. « L'attacco di GINI a quest'ultimo, in un lavoro presentato alla Commissione Cowles nel 1936 (*On the measure of concentration*, report n. 208, pp. 73-80) avrebbe dovuto essere sufficiente per distruggere la prova statistica della legge di invarianza e certamente questo lavoro avrebbe dovuto mettere in guardia coloro che usano il coefficiente

Anche recentemente il problema della tendenza della concentrazione dei redditi ad aumentare od a diminuire è stato discusso in un Convegno ⁽⁶⁾ nel quale i due Relatori, DI NARDI e LIVI, hanno sostenuto punti di vista diversi.

La divergenza pare sostanziale, anche se l'elegante risposta del LIVI cerchi di attenuarla. Dice precisamente il DI NARDI a p. 286 del citato volume: « Si è voluto contrapporre la mia tesi ritenuta ottimistica, secondo la quale vi sarebbe tendenza all'aumento dei redditi minimi e alla riduzione della disuguaglianza con l'aumento del reddito medio pro-capite, a quella del prof. LIVI, ritenuta più realistica che denuncierebbe l'aumento della disuguaglianza nelle fasi di sviluppo economico. Ebbene, chi rilegga attentamente la mia relazione troverà che la tendenza da me rilevata è tratta dalle statistiche dei Paesi che hanno potuto più a lungo registrare i fatti caratteristici del loro sviluppo economico ed è spiegata con il ricorso a potenti fattori istituzionali, come la espansione del sindacalismo operaio, la dilatazione del salario indiretto e l'aumento della spesa pubblica. La tendenza da me rilevata è dunque tratta dalla storia, cioè da situazioni reali in cui hanno sensibilmente operato i correttivi istituzionali della distribuzione spontanea dei redditi. Chi vorrà rileggere la relazione del prof. Livi troverà invece che il suo riferimento all'aumento del grado di disuguaglianza nel corso dello sviluppo economico è chiaramente condizionato *all'ipotesi di un sistema economico di espansione, privo di vincoli istituzionali alla condotta delle forze economiche spontanee*, in cui la politica dello sviluppo si astiene dal « sorvegliare la distribuzione del reddito ». Il carattere *ipotesico* della conclusione che ne scaturisce con piena evidenza logica risalta da altre affermazioni contenute nella stessa relazione, quando si ammette con dati di fatto che hanno per ciò valore storico, come la quota di lavoro, nella distribuzione del reddito, si sia accresciuta anche nel nostro Paese, pur se con le statistiche disponibili non si possa ugualmente documentare una generale riduzione della disuguaglianza. Il disaccordo, dunque non c'è se il discorso si porta sulle tendenze storiche, le quali emergono dall'osservazione di collettività in cui i meccanismi istituzionali di controllo della distribuzione dei redditi sono abbastanza attivi e sensibili ».

α ». GINI infatti aveva asserito: « Naturalmente una variazione di δ tra 2 e 6 significa che una metà del reddito totale è ricevuto da una frazione di redditi che va da $1/4$ ad $1/64$ ».

(6) Cfr. CONFEDERAZIONE ITALIANA SINDACATI LAVORATORI, *La dinamica del reddito in una fase di sviluppo*, Atti del secondo Convegno di Studi di Economia e Politica del Lavoro, C.I.S.L., Roma, 1957.

A pagina 295 dello stesso volume troviamo la risposta di LIVI: « Ora a ben guardare questo contrasto non c'è. Esso è solo apparente e deriva dal fatto che il prof. di Nardi è stato molto più statistico di me, ed io ho voluto, malamente, essere più economista di lui. Infatti il prof. di Nardi, sulla base di una documentazione statistica, ha segnalato una situazione *di fatto*, mentre io ho fatto cenno ad una legge profonda statistico-economica, la quale tenderebbe a far sì che crescendo il reddito medio la differenza tra i singoli redditi venga ad accrescersi. Tutti i redditi si accrescerebbero, ma maggiormente si accrescerebbero quelli più elevati per il fatto inoppugnabile che il risparmio cresce più che proporzionalmente al crescere del reddito ».

Il DI NARDI fonda le sue affermazioni sulla documentazione raccolta e sulle elaborazioni svolte dal KUZNETS e dal COLIN CLARK ⁽⁷⁾ con ampio ricorso all'indice paretiano.

Ma per quanto sopra è stato detto, vale, a tale proposito, l'obiezione che muove dalla insensibilità relativa dell'indice α . A questa possiamo aggiungere un'altra considerazione, che sminuisce il significato di α come parametro fondamentale della distribuzione dei redditi.

Ci riferiamo all'insufficienza teorica, per la verità già rilevata dal PARETO stesso e sottolineata poi da vari Autori ⁽⁸⁾, discendente dalla non idoneità della funzione paretiana a descrivere la distribuzione dei redditi per l'intero loro campo di osservazione.

Com'è noto, la divergenza fra la distribuzione empirica e quella perequata dei redditi è notevole nella zona dei redditi bassi, e questo per ogni categoria di reddito e per ogni collettività studiata. Volendo dare a tal

(7) Cfr. DI NARDI, *cit.*, pp. 88 e 96.

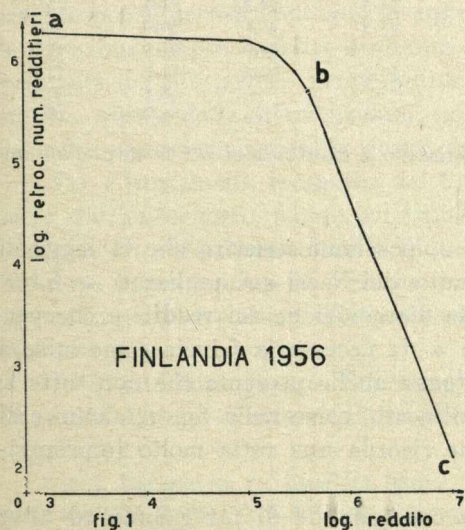
(8) Cfr. V. PARETO, *La legge della domanda*, « Giornale degli Economisti », Genn. 1895, p. 61; R. BENINI, *Di alcune curve descritte da fenomeni economici aventi relazione colla curva del reddito o con quella del patrimonio*, « Giornale degli Economisti », Genn. 1897, p. 180; M. DE VERGOTTINI, *Statistica economica, la distribuzione dei redditi e dei patrimoni*, Catania, 1943, p. 69; D. G. CHAMPERNOWNE, *A model of income distribution*, « The Economic Journal », 1953, n. 2, p. 326.

LUZZATTO-FEGIZ, (*Statistica Demografica ed Economica*, Milano, Comunità, 1951, p. 459) scrive: « Ma poichè l'osservazione rivela che tutte le curve complete dei redditi sono per loro natura unimodali, presentano cioè uno e un solo massimo, l'iperbole non appare adatta a raffigurare l'intera distribuzione e neppure, a stretto rigore, il suo ramo discendente ». Riportiamo, infine, il parere di AMOROSO, (*L'indice di concentrazione dei redditi secondo Pareto*, « Rivista Italiana di Demografia e Statistica », ott. 1947, p. 139): « La curva di frequenza derivante dalla legge paretiana è una curva decrescente in tutta la sua scala: invece la curva di frequenza corrispondente al totale dei redditi va da prima rapidamente crescendo, raggiunge un massimo (che in generale corrisponde ad un reddito inferiore al minimo imponibile) e poi va lentamente decrescendo. A questa

proposito una indicazione quantitativa meno generica dell'adeguamento, abbiamo preso in considerazione una serie di casi (*) :

- 1) Danimarca, redditi personali, 1946-1956;
- 2) Finlandia, redditi personali, 1946-1956;
- 3) Inghilterra, redditi personali, 1949, 1954-1957;
- 4) Norvegia, redditi personali, 1948-1953, 1955;
- 5) Olanda, redditi personali, 1946, 1950, 1952-1955;
- 6) Stati Uniti d'America, redditi familiari, 1946-1947, 1950-1957;
- 7) Svezia, redditi personali, 1946-1956.

Per ognuno di questi Paesi e per ciascuno degli anni indicati, abbiamo disegnato la curva paretiana dei redditi (log. dei limiti di reddito, in ascissa, e log. del retrocumulo dei redditi, in ordinata) ed abbiamo provveduto ad interpolare una retta, col metodo grafico. Nell'interpolazione abbiamo badato alla parte allineata della curva — come vuole la teoria paretiana — cioè al tratto b, c (vedi fig. 1).



In tal modo si può controllare quale sia la porzione della curva che obbedisce alle ipotesi paretiane e si può scegliere uno scarto relativo — per noi il 10 per cento ⁽¹⁰⁾ — come limite per dividere la distribuzione in due parti: quella in cui l'interpolazione dei dati è accettabile e quella in cui non lo è. Se ora formiamo una frazione ponendo a numeratore il retrocumulo del numero dei redditi fino al limite predetto (corrispondenti al tratto b, c della fig. 1) ed a denominatore il totale dei redditi, otteniamo —

moltiplicando per cento — la percentuale del totale che rientra nel modello paretiano. Per il caso espresso nella fig. 1 questo rapporto è 867.949

curva non potrebbe in nessun modo adattarsi la formula paretiana e non possono quindi valere per essa deduzioni che derivano algebricamente da quella formula ».

(9) Per maggiori dettagli sulle statistiche usate si tornerà sull'argomento più avanti.

(10) Se f_i indica il numero retrocumulato dei redditi ed F_i il corrispondente numero ottenuto dall'interpolazione, passando all'antilogaritmo del valore interpolato, ad un dato livello di reddito, abbiamo considerato ammissibile l'errore $\frac{|f_i - F_i|}{F_i} = 10\%$.

(persone aventi un reddito di oltre 300.000 marchi) diviso 2.095.145 (totale dei redditieri) = 0,414.

Nella tab. 2 abbiamo riportato le percentuali così ottenute per gli anni indicati e per i Paesi già menzionati.

TAB. 2. — FRAZIONE DELLA CURVA PARETIANA
INTERPOLATA CON UNA RETTA.

Paesi	Danimarca	Finlandia	Inghilterra	Norvegia	Olanda	Stati Uniti d'America	Svezia
Anni							
1946	43,8	29,1	—	—	38,5	53,3	43,9
1947	48,0	48,2	—	—	—	56,2	43,3
1948	50,6	50,4	—	43,2	—	—	43,3
1949	53,4	61,2	41,1	46,4	—	—	44,4
1950	46,6	51,3	—	51,6	60,6	42,7	47,0
1951	50,0	30,5	—	70,6*	—	50,3	41,8
1952	52,7	29,3	—	54,3	44,1	53,9	43,3
1953	55,0*	30,9	—	43,7	46,6	56,6	44,4
1954	57,2	32,0	47,3*	—	54,6	55,5	47,4
1955	58,8	35,2	52,7	50,4	60,2	44,7	43,6
1956	61,3	41,4	57,7*	—	—	48,3	46,4
1957	—	—	61,3*	—	—	50,8	48,2

(*) I valori segnati con asterisco si riferiscono a distribuzioni per le quali l'allineamento è molto discutibile.

In base all'ispezione della tab. 2, possiamo asserire che la legge di PARETO — almeno per i casi degli anni e dei Paesi qui analizzati — interpola una frazione troppo esigua della distribuzione dei redditi e che pertanto, non si può dare al parametro α la necessaria fiducia come misura della concentrazione dei redditi. Si tenga anche presente che non tutte le curve presentano il tratto b, c ben allineato, come nella fig. 1; alcuni casi sono caratterizzati da andamento che ricorda una retta molto impropriamente.

Per concludere, quindi, sembra consigliabile di far ricorso ad altre misure di concentrazione, quando si voglia chiarire il punto in discussione, che è quello — come detto — della evoluzione della concentrazione dei redditi che si accompagna alla dinamica dei redditi pro-capite.

Prima, però, di addentrarci in una ricerca specifica pare opportuno riportare, nel paragrafo che segue, in rapida sintesi, le osservazioni e conclusioni cui sono giunti, in proposito, alcuni Autori negli ultimi anni.

3. - *Alcune recenti ricerche.* — Fra gli studi in tema di variazioni della concentrazione dei redditi usciti in questo dopoguerra ricordiamo, come

molto interessanti e rappresentativi, quelli di GOLDSMITH e del MILLER, su dati americani, quelli di SEERS, sull'esperienza inglese e di BJERKE, sulla danese.

GOLDSMITH in uno studio in collaborazione ⁽¹¹⁾ accerta che dal 1944 al 1950 il coefficiente R di concentrazione del GINI, calcolato sui redditi familiari (*family personal income*) è rimasto praticamente immutato. Dal 1950 al 1958, in una serie di lavori personali ⁽¹²⁾, trova che la concentrazione non ha subite notevoli modificazioni, sempre sullo stesso genere di dati. Dal 1944 al 1950, in moneta omogenea con potere d'acquisto del 1950, il reddito medio per unità di consumo (famiglia) passa da dollari 4650 a dollari 4461 ⁽¹³⁾, mentre dal 1951 al 1958 lo stesso reddito medio aumenta gradatamente: in dollari con potere d'acquisto del 1959, esso passa da \$ 5530 nel 1951 a \$ 6520 nel 1959.

Il MILLER, in una monografia dedicata allo studio del reddito della popolazione americana, conferma le conclusioni del primo lavoro sopra menzionato per il periodo dal 1944 al 1951 ⁽¹⁴⁾. Egli analizza le modifiche nella distribuzione dei redditi mediante confronti, nel tempo, della frazione percepita dai più poveri (primo quinto della distribuzione) e dai più ricchi (ultimo quinto della distribuzione), nonché confrontando le frazioni di reddito che competono agli altri quinti del numero dei redditieri.

Per l'Inghilterra le analisi del SEERS ⁽¹⁵⁾ giungono ai seguenti risultati: dall'anteguerra (1938) all'immediato dopoguerra (1947) la concentrazione dei redditi personali si riduce, soprattutto per i redditi disponibili dopo la tassazione. Il coefficiente di concentrazione (R) passa da 42 a 39 per i redditi precedenti l'imposizione fiscale e da 37 a 31 per quelli dopo la stessa ⁽¹⁶⁾.

In questo dopo guerra, fino al 1954 — cioè fin dove arrivano gli studi di questo Autore — si verifica, invece, il fenomeno opposto, ma in misura

(11) S. GOLDSMITH, G. JASZI, H. KAITZ, M. LIEBENBERG, *Size distribution of income since the mid thirties*. The Review of Economics and Statistics, feb. 1954, pp. 1-32.

(12) Cfr. S. GOLDSMITH, *Size distribution of personal income, 1956-59*. Survey of Current Business, Aprile 1960, pp. 8-15. Altri lavori di GOLDSMITH, sull'argomento, sono apparsi nel numero di aprile del Survey of Current Business, anni 1958, 1959, 1960 e nei supplementi — allo stesso — negli anni 1953 e 1955.

(13) Cfr. S. GOLDSMITH, *Size...* 1956-59, cit., p. 9.

(14) Cfr. H. P. MILLER, *Income of American people*, John Wiley & Sons, New York, 1955, pp. 102-103.

(15) Cfr. D. SEERS, *The Levelling of incomes since 1938*. Basil Blackwell, Oxford, 1949.

(16) Cfr. D. SEERS, *Has the distribution of income become more unequal?* Bulletin of the Oxford University, Institute of Statistics, feb. 1956, pp. 73-86.

appena avvertibile (17). Contemporaneamente, il reddito pro-capite in moneta di valore costante si è contratto, dal 1938 al 1947, mentre è andato gradualmente aumentando in seguito fino al termine del periodo.

Le modifiche nella distribuzione sono messe in evidenza dal SEERS con il calcolo di coefficienti di concentrazione, come s'è detto, o con il confronto fra le curve di Lorenz o fra le ripartizioni dell'ammontare del reddito globale fra reddитieri a diverso livello di reddito medio.

BJERKE — per la Danimarca — ripartisce i reddитieri, per livelli crescenti di reddito, in 10 gruppi e analizza le modifiche nella frazione del reddito totale percepita da ciascuno dei 10 gruppi formati. Le statistiche usate da questo Autore si riferiscono ai redditi personali di quattro anni, fra il 1939 ed il 1952. L'analisi delle distribuzioni successive mette in luce un livellamento progressivo dall'inizio alla fine del periodo, imputabile soprattutto ad un pesante declino dei redditi più elevati, fra il 1939 ed il 1944, che si estende anche alle altre classi negli anni più recenti. Alla stessa conclusione porta la serie dei valori di un'indice da lui introdotto, che consiste nella frazione (in percentuale) del reddito totale che dovrebbe essere redistribuita per assicurare un livellamento completo di tutti i redditi (18). Il reddito pro-capite, che è rimasto praticamente costante tra il 1938 ed il 1944, è invece discretamente aumentato negli anni postbellici.

4. - *La nostra ricerca.* — Per chiarire il problema posto all'inizio del paragrafo 2, si è pensato di svolgere una indagine sistematica estesa a numerosi Paesi, con unicità di metodi e per un periodo recente di ampiezza adeguata, senza essere eccessiva. Va detto, infatti, che non ha molto senso estendere le indagini su periodi di tempo molto lunghi ed accertare, per esempio, una stazionarietà formale del grado di concentrazione dei redditi quando, al passar del tempo, mutano le valutazioni soggettive del reddito stesso e cambia il grado di soddisfazione che il reddito rispettivo consente. Basti pensare che nel tempo cambiano abbastanza rapidamente: la propensione al consumo, l'elasticità del reddito, i rapporti e le valutazioni sociali ecc. ecc.; e che a tutte queste modificazioni può accompagnarsi, in ipotesi, una stazionarietà della concentrazione; questa superficiale considerazione ci convince che non si possono estendere a periodi eccessivamente lunghi le ricerche in esame.

L'indagine è stata svolta per i Paesi e gli anni di questo dopoguerra

(17) Cfr. D. SEERS, *Has the distribution ecc.*, cit.

(18) Secondo Bjerke op. cit. p. 111, lo stesso andamento si riscontra per la Svezia nel periodo 1940-1948.

che sono già stati menzionati. Aggiungiamo qui alcune note illustrative del materiale usato.

1) Il Dipartimento di Statistica danese pubblica una collana « *Statistiske Meddelelser* »; dal 1938 e per tutti gli anni successivi, un fascicolo « *Indkomst-og-Ansættelserne for Skatteåret...* » contiene dettagliate notizie sulla distribuzione dei redditi personali al netto delle imposte, dei premi di assicurazione, degli interessi su debiti ecc. e inoltre di un abbuono di 400 corone. Si terrà presente che la legge danese considera reddito anche il ricavato della vendita delle azioni industriali. Il reddito si riferisce alla persona, però la moglie non fa una dichiarazione separata dal marito, bensì dichiara i suoi redditi insieme a quelli di lui.

Il periodo da noi considerato, ai fini della ricerca, va dal 1946 al 1956.

2) Per la Finlandia, i dati da noi utilizzati sono tratti dall'Annuario: « *Suomen Tilastollinen Vuosikirja* » e riguardano i redditi dei singoli individui, nonchè dei gruppi ereditari che non hanno ancora provveduto alla divisione dei beni.

Il periodo considerato va dal 1946 al 1956.

3) Per l'Inghilterra abbiamo utilizzato la pubblicazione del CENTRAL STATISTICAL OFFICE: *National Income and expenditure* 1956 e id. id. del 1959.

La tecnica di rilevazione è basata su inchieste condotte appositamente negli anni 1949-50 e 1954-55; negli anni successivi al 1955 si tratta di stime ottenute indirettamente e soggette a revisione.

L'ammontare dei redditi è al netto delle tasse pagate, dei premi di assicurazione, ecc., nonchè dell'abbuono fiscale. Il soggetto è la persona, però i redditi della moglie sono associati a quelli del marito. Separatamente è considerato il reddito dei giovani viventi in famiglia — anche se non ancora autosufficienti —. Le donne che sposano sono considerate come una unità per una frazione dell'anno precedente il matrimonio.

I dati si riferiscono all'anno 1949 ed al periodo 1954-57. Le statistiche inglesi presentano i dati prima e dopo l'imposizione fiscale. Quelli sopra descritti sono prima della tassazione; calcolate le imposte che ogni reddito pagherà — nell'anno considerato — e detratte dal reddito, si ha una nuova classificazione dei redditi dopo la tassazione.

4) Abbiamo tratto i dati della Norvegia dall'Annuario « *Statistisk Årbok for Norge* ». Per gli anni fiscali 1948-51 si tratta delle persone che sono soggette al pagamento delle imposte allo Stato; per gli anni 1952, 1953, 1955, invece, delle persone che sono soggette al pagamento delle imposte ai rispettivi Comuni.

5) Da alcuni anni il CENTRAL BUREAU VOOR DE STATISTIEK dell'Olanda, ha potuto avere, dalle autorità fiscali, le informazioni — anonime — necessarie a costruire le distribuzioni dei redditi secondo classi di reddito. I dati sono pubblicati in alcuni fascicoli: *Gegevens per gemeente betreffende de incomensverdeling* 1946; *Incomensverdeling 1952 en vermogensverdeling* 1953; *Incomensverdeling 1954 en vermogensverdeling* 1955; *Incomensverdeling* 1955. Si tratta dei redditi personali. Abbiamo potuto utilizzare i dati degli anni 1946, 1950, 1952-55.

6) Nelle pubblicazioni già citate del Dipartimento del Commercio Americano, troviamo le più recenti distribuzioni dei redditi negli Stati Uniti d'America. Il reddito (*family personal income*) è, in breve, definito come il complesso delle entrate della famiglia o della persona vivente sola, qualunque sia l'origine del reddito stesso e compresi i cosiddetti trasferimenti (cioè pensioni, indennità di cessato lavoro, ecc.). In particolare, nel reddito sono compresi i salari e gli stipendi (al netto delle assicurazioni sociali), altri redditi da lavoro, dividendi, interessi, affitti, rendite, ecc.

L'unità di rilevazione è la famiglia: con questo termine si intende un gruppo di due o più persone unite da relazione di parentela, di matrimonio, di affinità o di adozione, residenti insieme. Gli individui viventi soli sono considerati come famiglia. Sono esclusi i militari viventi fuori dell'ambito familiare. La rilevazione è fatta in collaborazione con l'autorità fiscale sulla base delle dichiarazioni (*returns*) degli interessati.

Anche le statistiche americane, come quelle inglesi, presentano le due versioni, prima e dopo l'imposizione fiscale.

Il periodo considerato è il 1950-57, più gli anni 1946 e 1947.

7) I dati per la Svezia sono stati tratti dagli Annuari « *Statistiek Årsbok för Sverige* » e si riferiscono ai redditi personali totali relativi agli anni fiscali 1946-1957.

* * *

Per la misura del grado di concentrazione si è fatto ricorso al coefficiente R di GINI secondo la nota formula ⁽¹⁹⁾:

$$R = 1 - \sum_{i=1}^{n-1} (p_{i+1} - p_i) (q_{i+1} + q_i),$$

(19) La preferenza accordata ad R, rispetto all' α paretiano, dopo quanto si è osservato in precedenza non sembra aver bisogno di ulteriore giustificazione. D'altro canto, la notevole variabilità dei valori di δ da classe a classe, in numerosi casi, ha sconsigliato anche questo indice.

dove $p_i = \frac{i}{n}$ (frazione dell'accumulo del numero dei redditi) e $q_i = \frac{A_i}{A_n}$ (frazione dell'accumulo dell'ammontare dei redditi). I valori di R, moltiplicati per 100, sono stati inseriti nella tab. 3.

TAB. 3. — VALORI DELLA CONCENTRAZIONE (100 R) (*).

Paesi	Danimarca	Finlandia (**)	Inghilterra (***)		Norvegia (****)	Olanda	Stati Uniti d'America (***)		Svezia
			prima	dopo			prima	dopo	
Anni									
1946	40,9	31,3	—	—	—	47,9	40,3	—	41,8
1947	42,3	30,9	—	—	—	—	40,2	—	40,3
1948	39,4	30,8	—	—	34,6	—	—	—	39,2
1949	39,8	30,9	38,6	34,1	34,7	—	—	—	39,0
1950	39,6	39,8	—	—	32,0	44,0	40,9	39,2	39,2
1951	39,3	41,5	—	—	—	—	40,2	38,3	39,6
1952	39,4	39,8	—	—	36,2	44,1	39,5	38,2	38,1
1953	39,4	40,0	—	—	36,0	44,1	39,5	38,4	38,2
1954	39,1	41,4	40,8	33,2	—	43,4	40,1	39,4	37,9
1955	38,8	42,0	38,2	32,3	36,1	43,2	39,8	39,3	38,7
1956	38,3	42,7	36,7	30,9	—	—	39,5	40,4	39,5
1957	—	—	35,3	29,7	—	—	40,0	39,6	38,7

(*) A rigore si dovrebbe provvedere ad uguagliare il numero totale di redditi, prima di procedere al calcolo di R. I nostri totali, però, differiscono di poco, nel tempo, ed abbiamo ritenuto superfluo provvedere alla correzione. Cfr. P. BATTARA, *Sul concetto di concentrazione*, « Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica », 1948, n. 1-2, pag. 118. Vedi anche M. BOLDRINI, *Statistica, Teoria e metodi*, Giuffrè, Milano, 1959, p. 693.

(**) La Finlandia ha mutato criterio di classificazione nel corso del tempo; nel 1946 e 1947 la distribuzione inizia con una classe aperta ed il reddito medio della prima classe è di marchi 21.138 e 38.612, rispettivamente; nel 1948 la prima classe è di 50-60 mila marchi, nel 1949 è di 50-100 mila marchi; dal 1950 in poi la prima classe è 1.000-100.000 marchi. Queste modifiche influenzano ovviamente l'indice di concentrazione.

(***) Prima e dopo, rispettivamente della imposizione fiscale relativa all'anno considerato.

(****) In Norvegia, prima del 1951 i redditi personali si riferivano ai redditi che pagavano i tributi allo Stato; dal 1952, in poi, invece, le classificazioni riguardano le persone che pagavano i tributi ai Comuni. Anche in Norvegia, come per la Finlandia, si sono avute modificazioni nella classe iniziale.

Per ogni distribuzione abbiamo anche calcolato la media dei redditi (ammontare totale diviso numero dei redditi) che poi abbiamo riportato a valori omogenei mediante l'indice del costo della vita (con base 1953)

secondo le serie contenute nello « *Statistical Yearbook* » dell'O.N.U. del 1958. I risultati sono riportati nella tab. 4.

TAB. 4. — REDDITO MEDIO IN MONETE AVENTI POTERE DI ACQUISTO DEL 1953 (*).

Paesi	Danimarca (Corone danesi)	Finlandia (Marchi finlandesi)	Inghilterra (Sterline)		Norvegia (Corone Norv.)	Olanda (Fiorini)	Stati Uniti d'America (Dollari)		Svezia (Corone svedesi)
			prima	dopo			prima	dopo	
Anni									
1946	5681	244653	—	—	—	2925	5397	—	6456
1947	5823	257385	—	—	—	—	4971	—	6654
1948	6058	283733	—	—	8600	—	—	—	6878
1949	6304	314887	437	385	8918	—	—	—	6985
1950	6455	253535	—	—	9001	3330	4938	4521	7196
1951	6167	275596	—	—	9782	3435	5056	4554	6435
1952	6259	252094	—	—	7615	3536	5174	4616	7040
1953	6514	254892	—	—	7984	3763	5389	4809	7185
1954	6736	260917	460	412	—	4044	5356	4842	7452
1955	6600	285419	481	433	8630	—	5640	5090	7710
1956	6685	289109	494	443	—	—	5889	5297	7749
1957	—	—	504	451	—	—	5927	5327	7806

(*) Cfr. le note alla tab. 3.

5. - *Osservazioni conclusive.* — Accertato che ci troviamo in presenza di un periodo economico caratterizzato da una tendenza all'aumento del reddito medio pro-capite, confermata — in quanto valgano i dati — dalle variazioni nei redditi medi della tab. 4, passiamo ad individuare quali sono le variazioni intervenute nella concentrazione.

Nessuna delle serie dei valori della concentrazione contenuti nella tab. 3 presenta una tendenza molto marcata e tale da offrire una risposta non equivoca al quesito posto. Tanto meno tale risposta discende dal complesso delle esperienze esaminate: ad una tendenza lieve al decremento in Danimarca, Inghilterra ed Olanda, ad esempio, si contrappongono situazioni diverse, come quella dell'America, rimasta su un livello stazionario e quella della Finlandia, a partire dal 1950, ove si registrerebbe, invece, un aumento della concentrazione.

Se però una impressione di massima si volesse ricavare da queste nostre elaborazioni, oltre che da qualche altra indagine citata nel paragrafo precedente, sembra di poter accogliere — con tutte le riserve del caso — la conclusione che al progresso economico vada accompagnata anche una

certa, lieve, riduzione della concentrazione. Fattori istituzionali, certamente, oltre a quelli economici, giocherebbero a questo riguardo un ruolo non trascurabile, non solo — com'è ovvio — nel caso di redditi al netto della imposizione fiscale, ma anche in quello dei redditi precedenti tale imposizione.

E' noto, d'altro canto, che possono verificarsi delle variazioni nella distribuzione dei redditi pur rimanendo invariato l'indice di concentrazione ⁽²⁰⁾, siano concomitanti o no variazioni nella media della distribuzione; intendiamo riferirci a possibili modifiche nella asimmetria della curva di LORENZ, senza variazione dell'area di concentrazione. Disegnate, pertanto, le curve corrispondenti alle nostre distribuzioni, non abbiamo, però, trovato modifiche degne di nota.

Ma v'è anche un altro aspetto nella distribuzione dei redditi che merita considerazione ed anzi si direbbe che più di ogni altro richiama la attenzione, per il suo significato sociale, oltre che economico: precisamente la distanza relativa tra i poveri ed i ricchi.

Essa può pensarsi per esempio indicata dal rapporto tra il reddito dei poveri e quello dei ricchi.

Possiamo per esempio considerare poveri tutti coloro i quali percepiscono un reddito inferiore al primo decile (d_1) della distribuzione e ricchi coloro che godono di un reddito non inferiore all'ultimo decile (d_9).

Per i Paesi che figurano nella tab. 5 abbiamo calcolato il valore globale dei redditi del primo gruppo e dell'ultimo gruppo indicandolo rispettivamente con D_1 e D_{10} . Si sono aggiunti anche i valori medi aritmetici (M_1 ed M_{10}) cioè i redditi pro-capite del primo e dell'ultimo gruppo ottenuti ovviamente dividendo, sia D_1 , sia D_{10} per un decimo del totale dei redditi.

Sorge, a proposito della determinazione dei decili e, conseguentemente, delle somme D_1 e D_{10} il dubbio che l'abituale procedimento basato sulla supposizione che i redditi individuali, nell'interno di ogni classe, crescano in proporzione aritmetica, porti a risultati che sono in contraddizione con alcuni dati del problema. Infatti capita che il valore globale dei redditi attribuito ai redditi di una classe, in base alla suddetta ipotesi lineare risulti diverso dal valore globale effettivo della classe stessa che conosciamo dalle distribuzioni statistiche utilizzate. Difatti si è potuto constatare che generalmente, per la classe che contiene il primo decile, il reddito glo-

(20) Cfr. G. PANIZZON, *La concentrazione della proprietà fondiaria in Italia*. Ricerche Economiche, Venezia, 1955, n. 5, e G. GIUROVICH, *Su un indice approssimato di asimmetria della curva di concentrazione*. Statistica, 1959, n. 4.

TAB. 5. — MEDIE DEL REDDITO DEL PRIMO (M_1) E DELL'ULTIMO (M_{10}) DECILE.
(Monete aventi potere di acquisto degli anni indicati)

Paesi	Danimarca (corone danesi)		Finlandia (marchi finlandesi)		Inghilterra (sterline)		Norvegia (corone norvegesi)		Olanda (florini)		Stati Uniti d'America (dollari)				Svezia (corone svedesi)	
	M_1	M_{10}	M_1	M_{10}	prima	dopo	M_1	M_{10}	M_1	M_{10}	prima	dopo	M_1	M_{10}	M_1	M_{10}
Anni																
1946	616	13254	—	—	—	—	—	—	165	8151	586	12335	—	—	919	14689
1947	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	611	12733	—	—	959	14516
1948	670	14114	—	—	—	—	—	2320	17005	—	—	—	—	—	1110	15544
1949	718	14677	—	—	71	1143	70	822	—	—	—	—	—	—	1133	15812
1950	805	16231	19621	578792	—	—	—	—	401	10569	622	13873	618	11798	1144	16468
1951	864	16704	26287	774051	—	—	—	—	—	—	737	14738	726	12308	848	16596
1952	865	17440	24663	693457	—	—	—	—	422	11976	735	15491	724	12601	1085	18716
1953	868	17838	25276	748889	—	—	—	—	422	12252	793	16046	785	13140	1257	19588
1954	871	18227	23780	782307	80	1410	79	1062	634	13472	776	16193	770	13532	1277	20169
1955	937	18758	24354	832570	84	1483	83	1126	675	14564	769	17053	735	12530	1270	21588
1956	1149	20847	30744	945555	89	1551	88	1176	—	—	851	18131	815	14415	1355	22797
1957	—	—	—	—	94	1601	93	1235	—	—	861	19698	823	15799	1374	24080

La linea indica un cambiamento nelle classi della distribuzione e, pertanto, non comparabilità dei valori separati dalla stessa.

bale rilevato eccede quello teorico, mentre per la classe che contiene l'ultimo decile si nota una eccedenza del reddito globale teorico sul valore globale osservato.

Si è allora supposto che l'andamento dei redditi individuali nella classe del primo e dell'ultimo decile segua una legge diversa da quella lineare e in particolare si è fatta l'ipotesi che si presti allo scopo una parabola di secondo grado determinandone i parametri con l'imporre i tre vincoli: che la curva passi per gli estremi delle ordinate fornite dai valori limite della classe; che l'integrale, esteso all'intervallo $(0, n)$ ove n è il numero di redditieri compreso nella classe considerata, uguagli il valore globale noto.

TAB. 6. — VALORI DEL RAPPORTO $100 \frac{M_1}{M_{10}}$

Paesi	Danimarca	Finlandia	Inghilterra		Norvegia	Olanda	Stati Uniti d'America		Svezia
			prima	dopo			prima	dopo	
Anni									
1946	4,65	—	—	—	—	2,03	4,75	—	6,26
1947	—	—	—	—	—	—	4,80	—	6,60
1948	4,75	—	—	—	13,64	—	—	—	7,14
1949	4,89	—	6,23	8,52	13,48	—	—	—	7,16
1950	4,96	3,42	—	—	12,95	3,79	4,49	5,24	6,95
1951	5,17	3,40	—	—	—	—	5,00	5,90	5,11
1952	4,96	3,56	—	—	7,85	3,52	4,75	5,75	5,80
1953	4,86	3,38	—	—	7,70	3,55	4,95	5,97	6,15
1954	4,78	3,04	5,67	7,46	—	4,70	4,79	5,69	6,33
1955	5,00	2,93	5,64	7,39	7,24	4,64	4,51	5,10	5,88
1956	5,51	3,25	5,71	7,47	—	—	4,70	5,35	5,94
1957	—	—	5,87	7,53	—	—	4,37	5,21	5,70

La linea indica un cambiamento nelle classi della distribuzione e, pertanto, non comparabilità dei valori separati dalla stessa.

Ottenuti i valori numerici dei tre parametri della parabola è immediata la determinazione del valore $(d_1 \text{ o } d_9)$ della funzione per gli argomenti $\frac{1}{10} T$ e $\frac{9}{10} T$ (ove T indica la popolazione-redditieri della distribuzione), nonchè delle somme D_1 e D_{10} .

Diversi tentativi, fatti in argomento, hanno portato a concludere che gli spostamenti provocati dall'introduzione della nuova ipotesi, sia nei valori di d_1 e d_9 sia in quelli di D_1 e D_{10} — e di conseguenza nel loro rapporto — sono modesti e quindi non tali da giustificare l'abbandono del metodo tradizionale per sostituirvene uno piuttosto laborioso. Quindi i valori contenuti nelle tab. 5 e 6 sono stati calcolati tenendo valida la ricordata ipotesi di linearità.

Naturalmente non va dimenticato, nell'apprezzare i risultati e nel fare i confronti, che soprattutto dove si utilizzano statistiche fiscali, si opera su distribuzioni largamente incomplete e che per esempio nella determinazione del primo decile e del corrispondente D_1 , sfuggono tutti i redditieri che a causa delle esenzioni e delle detrazioni hanno un reddito imponibile inferiore al minimo sottoposto a tributo.

1) In Danimarca, se si tolgono i valori degli anni 1952-1955, il rapporto è in sensibile aumento, essendo 4,65% nel 1946 e 5,51% nel 1956. Ciò sta a significare che le classi meno abbienti danesi partecipano in misura crescente allo sviluppo del reddito.

2) In Finlandia si nota una tendenza alla riduzione del rapporto, con la eccezione del periodo 1952-1955.

3) I due tipi di statistiche fiscali inglesi consentono un confronto fra le distribuzioni dei redditi prima e dopo l'imposizione fiscale. L'andamento — nel tempo — è simile, su altezze ovviamente diverse dei rapporti, per i due tipi di statistiche; i rapporti non hanno andamento uniforme, da prima calano, mentre appaiono crescenti nell'ultimo periodo.

4) I dati norvegesi, come si è già accennato, si riferiscono, per un periodo alle persone che pagano imposte allo Stato (1948-1951) e per un altro periodo a quelle che pagano i tributi ai Comuni (dal 1952 in poi). Si nota che i rapporti calano sensibilmente nel tempo.

5) In Olanda il rapporto mostrerebbe una decisa tendenza all'aumento, se si prescinde dal rapporto 3.79% corrispondente all'anno 1950.

6) Anche il Paese non europeo preso in considerazione — l'America — presenta le due versioni: prima e dopo l'imposizione fiscale. Nel tempo l'andamento è molto incerto e tale da non permettere l'individuazione di una tendenza. Negli ultimi anni, (dal 1955 compreso), la fusione delle prime due classi delle distribuzioni precedenti, e il fatto che i dati non sono definitivi, rendono ancora più difficile il commento.

7) I dati relativi alla Svezia non possono essere confrontati per tutta la estensione del periodo considerato. Infatti, frequenti cambiamenti nella classe iniziale influiscono sulla determinazione del primo decile, e, quindi, su quella della media e del rapporto. Solo dal 1951 (compreso) le classi rimangono immutate. Limitando, perciò, l'esame all'ultimo periodo si nota un incremento nel valore dei rapporti fino al 1954, mentre per gli anni successivi la serie è oscillante.

GAETANO PANIZZON

Padova, Istituto di Statistica dell'Università.

L'INDIVIDUAZIONE DEI MERCATI DI ESPORTAZIONE PROMETTENTI CON L'ANALISI DELLA REGRESSIONE

Nello sforzo di reagire all'avverso andamento del commercio, molte industrie statunitensi stanno studiando la possibilità di espandere le loro esportazioni. La ricerca di mercati esteri rende necessario disporre di criteri idonei a valutare le possibilità dei singoli paesi di diventare importatori di manufatti statunitensi, o di considerare favorevolmente e utilizzare in maniera efficace l'immissione di capitale e di conoscenza tecnica statunitensi allo scopo di sviluppare le loro stesse industrie.

Scopo di questo articolo è di illustrare come l'analisi della regressione possa essere usata in una scelta preliminare di paesi che possono rappresentare sbocchi più o meno promettenti. Cellulosa e carta vengono qui usate per l'illustrazione.

Il reddito crea la domanda. — L'edizione mondiale del 1959 della rivista « Pulp and Paper » ha fornito una lista delle cifre di consumo pro capite di carta per 97 paesi. Il consumo medio annuale di carta pro capite era di 48,7 libbre, ma variante da un massimo di 406,6 libbre per gli Stati Uniti a 1/2 libbra in Etiopia e in molti altri fra i nuovi stati dell'Africa. Qual è la causa di queste fortissime differenze? Quanto maggiore è il benessere materiale della gente, tanto più carta essa usa. Questa relazione è indicata nei dati della Tabella 1 che mette a confronto le cifre del 1958 sul consumo di carta pro capite con alcuni dati delle Nazioni Unite sulla produzione nazionale netta pro capite in 48 paesi. La figura 1 riassume i seguenti risultati:

1) Per ogni dollaro extra di guadagno, ognuno tende ad usare 0,185 libbre di carta. Ovvero, in altri termini, nei 48 paesi considerati, è necessario un equivalente di circa 5,40 dollari di reddito pro capite per creare la « domanda » di una libbra in più di carta.

TABELLA I

CONSUMO PRO CAPITE DI CARTA E REDDITO NAZIONALE IN 48 PAESI SCELTI

Codice	P A E S E (1)	Consumo di carta (libbre)		Prodotto Nazionale Netto	
		Reale	Presunto	(U. S. \$)	(Per libbra di carta)
		(1)	(2)	(3)	(4)
1	Stati Uniti	406	334	\$ 1.870	\$ 4,61
2	Canada	280	230	1.210	4,68
3	Svezia	163	163	950	4,28
4	Regno Unito	198	132	780	3,94
5	Svizzera	172	173	1.010	5,87
6	Danimarca	163	126	750	4,60
7	Norvegia	158	124	740	4,68
8	Australia	156	164	950	6,09
9	Nuova Zelanda	154	173	1.000	6,49
10	Germania Occidentale	145	82	510	3,52
11	Finlandia	132	112	670	5,08
12	Belgio	119	136	800	6,72
13	Francia	115	125	740	6,43
14	Paesi Bassi	111	81	500	4,50
15	Islanda	93	64	410	4,41
16	Austria	82	56	370	4,51
17	Cuba	72	45	310	4,31
18	Giappone	69	23	190	2,75
19	Israele	59	75	470	7,97
20	Italia	51	45	310	6,08
21	Irlanda	50	64	410	8,20
22	Sud Africa	50	44	300	6,00
23	Argentina	48	73	460	9,58
24	Messico	29	29	220	7,59
25	Cile	24	55	360	15,00
26	Portogallo	24	25	200	8,33
27	Colombia	23	34	250	10,37
28	Brasile	22	31	230	10,45
29	Panama	20	34	250	12,50
30	Grecia	18	29	220	12,22
31	Venezuela	13	88	540	41,54
32	Perù	11	10	120	10,91
33	Porto Rico	11	68	430	39,09
34	Egitto	10	10	120	12,00
35	Guatemala	5	18	160	32,00
36	Filippine	8	16	150	18,75
37	Turchia	8	27	210	26,25
38	Equatore	7	16	150	21,43
39	Ceylon	5	8	110	22,00
40	Repubblica Dominicana	6	18	160	26,67
41	Corea Meridionale	5	1	70	14,00
42	Honduras	4	16	150	37,50
43	Paraguay	4	14	140	35,00
44	Tailandia	2	2	80	40,00
45	Congo Belga	2	1	70	35,00
46	India	2	1	70	35,00
47	Pakistan	2	1	70	35,00
48	Birmania	2	0	50	25,00

(1) Unico criterio per la scelta dei paesi è stato la disponibilità di coppie combinate di dati sul reddito della carta.

(2) *Pulp & Paper*, World Review Number, 1959, p. 7 (cifre del consumo per il 1958).

(3) *Per Capita National Product of Fifty-five Countries: 1952-1954*, Statistical Papers, Serie E, N. 4, United Nations, New York, 1957, Tabella p. 8-9.

2) Il reddito pro capite, o livello di vita, è il generatore più importante della domanda di carta. Circa l'81% delle differenze (variazione) nel consumo di carta pro capite effettuato nel 1958 nei 48 paesi inclusi nella nostra analisi viene spiegato dalle differenze di reddito netto pro capite.

L'uso delle relazioni. — Al presente, essendo la produzione della carta molto abbondante, molte industrie statunitensi stanno prendendo un altro atteggiamento nei confronti dei mercati di esportazione. Quali fra i molti paesi con consumo di carta pro capite relativamente basso possono costituire i migliori sbocchi potenziali?

E' qui che le nostre cifre possono fornire per lo meno un intelligente punto di partenza.

Consideriamo l'equazione nella Figura 1: $Y = -12,3 + 0,185 X$, dove Y = consumo annuo pro capite di carta in libbre, e X = reddito netto annuale pro capite in dollari USA.

Sostituendo i valori al reddito (X), possiamo calcolare il *presunto* consumo di carta pro capite. Ad esempio, la Tabella indica in \$ 1.870 il reddito pro capite negli USA. Così, nella terminologia circa 334 libbre rappresenterebbero l'adeguato consumo pro capite di carta negli Stati Uniti ($-12,3 + 0,185 \times 1.870$). Poichè il consumo reale fu di 406 libbre, si può dire che qui si consumarono 72 libbre in più di quanto, in media « spettasse ». I saggi reali e presunti di consumo di carta sono elencati nelle colonne 1 e 2 della Tabella 1.

Venezuela: mercato potenzialmente buono - ma non l'Egitto. — Prendiamo in considerazione il Venezuela. Con un reddito pro capite di \$ 540, potremmo aspettarci un consumo di carta di circa 143 libbre; invece è in realtà soltanto di 13 libbre circa, cioè meno di un decimo di quanto il reddito possa far presumere.

Pertanto, relativamente parlando, il Venezuela appare come un mercato estremamente promettente per la carta. Il potere d'acquisto c'è. L'unico ostacolo può essere che il denaro, la grande parte del quale proviene da royalties sul petrolio, non è distribuito in modo molto equo. Inoltre i prezzi della carta in Venezuela potrebbero essere abbastanza alti. Infine, il livello culturale è relativamente basso.

Supponiamo ora di prendere in considerazione l'Egitto, l'antica patria del papiro. Qui il consumo pro capite è di sole 10 libbre, cioè soltanto 3 libbre meno del Venezuela. Tuttavia, con un reddito di soli \$ 120, questo è all'incirca il massimo di carta che si può presumere possa « per-

mettersi » l'Egiziano medio. Il livello culturale, naturalmente, è basso anche qui.

In altre parole, l'Egitto non è un mercato molto promettente per la carta, essendo molto basso sia il potere d'acquisto che il livello culturale. Per quanto riguarda il reddito, è vero l'opposto nel caso del Venezuela; qui il consumo di carta è certamente basso per ragioni diverse dal basso reddito.

Prospettive per il futuro. — Abbiamo già rilevato che, in media, occorrono circa \$ 5,40 di prodotto nazionale netto per ogni libbra di carta. Questa relazione varia grandemente da paese a paese. I dati elencati nella colonna 4 della Tabella 1 indicano che in generale quanto più povero è il paese tanti più dollari di reddito nazionale pro capite sono necessari per creare la domanda di ogni libbra di carta. Ad esempio, negli Stati Uniti, per \$ 4,61 di reddito nazionale fu consumata una libbra di carta; in Egitto ci vollero 12 dollari; in Germania \$ 25.

In altre parole, la gente incolta che ad esempio guadagna meno di \$ 100 all'anno fa poco uso di carta. Essa consuma annualmente meno di 10 libbre pro capite, che è molto meno dell'adeguato. Tuttavia non appena un paese oltrepassa il reddito di \$ 100-150, che è il livello minimo di sussistenza, lo sviluppo economico tende a innalzarsi dal punto di partenza. Il consumo di carta incomincia a salire molto più in fretta del reddito. Per esempio, la Tabella 2 mostra che entro un reddito da \$ 100 a 200 l'elasticità della domanda rispetto al reddito è di 4,0. L'equazione di regressione indica cioè che quando il reddito nazionale netto pro capite sale da \$ 100 a 200, cioè del 100%, il consumo di carta pro capite tende realmente a quadruplicarsi passando da 6 a circa 24 libbre. Allora, poi-

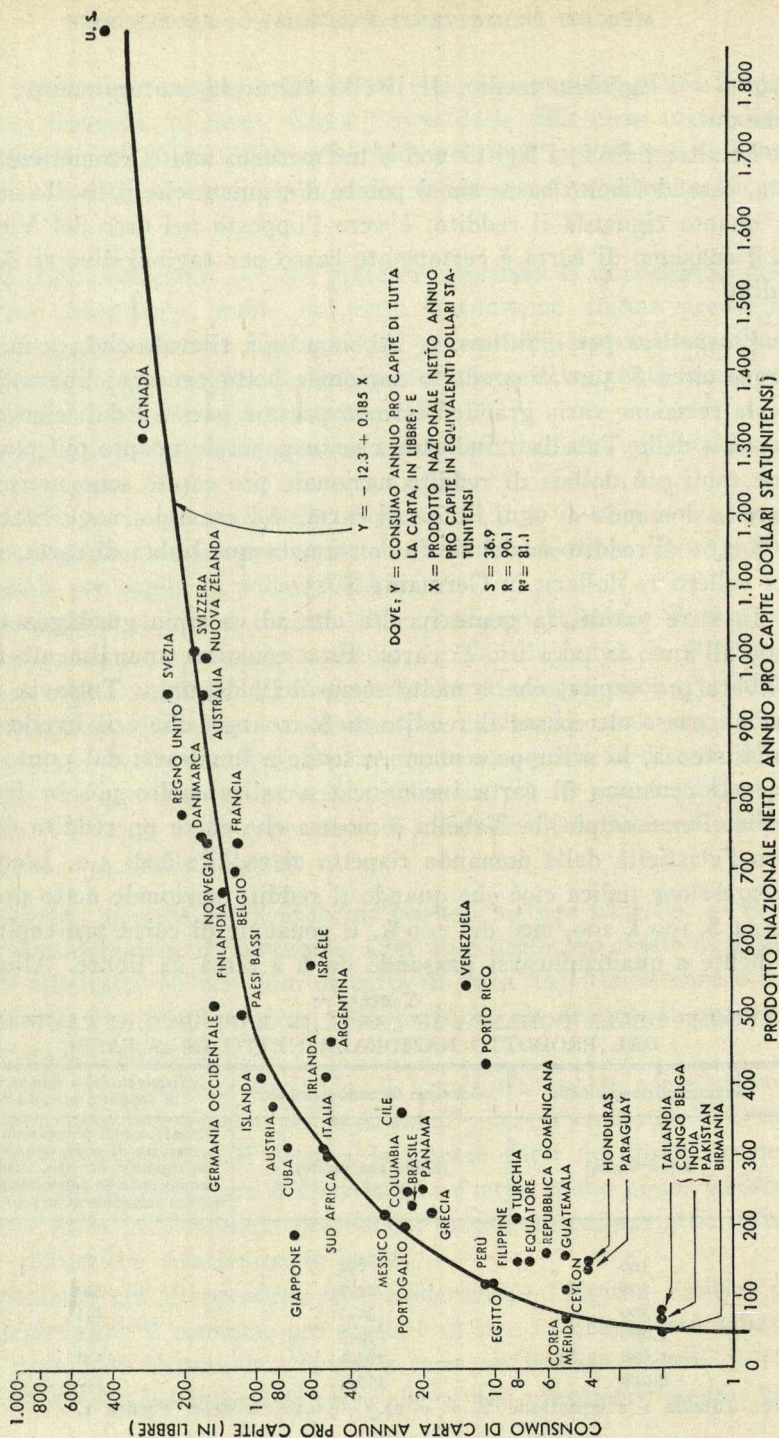
TABELLA 2
REAZIONE DELLA DOMANDA DI CARTA IN RAPPORTO AI CAMBIAMENTI
DEL PRODOTTO NAZIONALE NETTO IN 48 PAESI

Reddito nazionale netto	Consumo di carta presunto	Elasticità della domanda in rapporto al reddito
(\$ pro capite)	(libbre pro capite)	(cambiamenti percentuali del consumo di carta pro capite in rapporto ad ogni cambia- mento unitario percentuale nel reddito nazionale netto pro capite)
100	6,2	
200	24,7	4,0
500	30,2	1,3
1.000	172,7	1,1
1.500	265,2	1,0
2.000	357,3	1,0

Fonte: Tabella 1 e equazione $Y = -12,3 + 0,185 x$ della Figura 1.

FIGURA 1

RELAZIONE FRA IL REDDITO E IL CONSUMO DI CARTA PRO CAPITE, PER 48 PAESI



FONTE: Tabella 1

chè il reddito aumenta ulteriormente, l'elasticità della domanda tende a diminuire. Così, entro il reddito da \$ 200 a 500 ogni aumento dell'1% genera un aumento dell'1,3% nel consumo di carta. Infine, nei paesi progrediti — dove la gente guadagna in media più di \$ 750 all'anno — l'elasticità del reddito declina a circa *uno*. Questo significa semplicemente che i cambiamenti relativi nel consumo della carta sono quasi identici ai cambiamenti del reddito nazionale — situazione più o meno prevalente negli Stati Uniti e nel Canada durante l'ultimo decennio.

L'idea dell'elasticità del reddito fornisce un ulteriore perfezionamento alla nostra analisi statistica. Ora possiamo « scegliere » i paesi che mostrano un potenziale di sviluppo nella dimensione generale del mercato della carta maggiore di quanto indicherebbe lo sviluppo del prodotto nazionale. In altre parole, dipende da dove il paese si trova « al di sotto della linea ». Per esempio, la gente tanto di Ceylon che del Guatemala consuma circa 5 libbre di carta pro capite. Tuttavia, con un reddito di \$ 110 i Ceylonesi sono ancora al livello di sussistenza; d'altro lato, con un reddito di \$ 160, in Guatemala la gente sembra aver superato il livello di sussistenza. Quindi, ogni dollaro di reddito in più dovrebbe produrre una domanda maggiore di carta in Guatemala che a Ceylon.

Usando questi criteri, si può restringere il campo dei buoni sbocchi potenziali di esportazione di carta, a meno di una dozzina di paesi. Turchia, Grecia, Brasile, Columbia, Panama, Cile, Guatemala, Porto Rico, Irlanda, Argentina e Venezuela.

Non intendiamo dire che gli altri paesi dove il consumo è basso non potranno mai diventare forti consumatori di carta. Ma essi dovranno dapprima attraversare un processo di « pre-sviluppo », che è uno sforzo generale di condizionare il popolo per l'ascesa. Ciò comporta un investimento pubblico in campi come l'educazione, l'igiene nazionale, i trasporti pubblici, la sostituzione del feudalesimo con istituzioni legali e sociali moderne. Ovviamente, un esportatore privato non può intraprendere da solo queste riforme al fine di vendere una quantità maggiore di carta. Se questi sforzi di pre-sviluppo sono assistiti da agenti del Governo americano o dalle Nazioni Unite, allora un contribuente esportatore partecipa indirettamente a costruire i mercati potenziali del futuro.

Entro il decennio 1960-70 da 10 a 20 nazioni circa classificate ora come sottosviluppate hanno forse probabilità di raggiungere uno « sviluppo indipendente ». Questo dovrebbe metterle in grado di continuare a espandere le loro economie e di sollevare il loro livello di vita senza un sostanziale aiuto dall'esterno. Un paese è generalmente considerato materia per il

« take-off » quando il saggio di sviluppo generale del prodotto nazionale lordo si è mantenuto per un periodo da cinque a dieci anni sul 5% circa e quando il risparmio domestico annuale per reinvestimenti in ulteriore sviluppo rappresenta più del 10% del prodotto nazionale lordo. Da questo momento in avanti, si può generalmente prendere in prestito il capitale straniero necessario da istituzioni finanziarie private convenzionali sui mercati mondiali del capitale.

Una parola di prudenza. — L'applicazione dell'analisi della regressione e del concetto di elasticità del reddito a dati subito disponibili è un primo passo estremamente utile nella ricerca della chiave del successo da parte dell'esportatore. Questo tipo di analisi è suscettibile di applicazione generale, sicchè può essere usata ovunque dagli esportatori, non solo negli Stati Uniti. Quel che ad ogni modo occorre sono « statistiche grezze », appropriate, l'ottenimento delle quali è spesso il problema più difficile.

Ma il solo metodo statistico non risolve ovviamente tutte le questioni.

Per esempio, nella nostra analisi non è stato possibile usare i prezzi, perchè per tutti i 48 paesi non erano disponibili dati neppure remotamente paragonabili. Tuttavia, i prezzi influenzano naturalmente il consumo della carta. Il passo ulteriore dell'analisi potrebbe perciò essere un esame dei prezzi nei dieci paesi « scelti ». Come avviene che i prezzi della carta, poniamo in Brasile, siano relativamente alti nonostante la ricchissima base di materia prima nel legname duro delle foreste tropicali del fiume Amazzoni? Indica questo forse grandi opportunità di lungo andare delle società di carta americane nel partecipare allo sviluppo di queste risorse? Se così, come potrebbe realizzarsi? Non richiederebbe forse uno sviluppo di nuovi processi di lavorazione della cellulosa dal legno duro? Potrebbe questo condurre ad una diminuzione del prezzo della cellulosa grezza in modo da far fronte meglio ai bisogni del mercato nazionale statunitense? E le domande potrebbero continuare.

Ma il lettore si renderà subito conto che l'analisi statistica è solamente l'inizio del gioco. Al momento veramente interessante si arriva solo dopo aver individuato alcune potenziali « pepite ».

Il lavoro d'integrazione dell'analisi statistica con una conoscenza esperta della scena locale è l'esercizio intellettuale più stimolante dell'industriale. Questo vale per tutte le merci di esportazione, sia dei beni industriali che di consumo.

FRANK MEISSNER

San José State College, Cal.

SULLA COMPARAZIONE DEL BENESSERE DI DIVERSE NAZIONI

Secondo tutti i presupposti, il MEC, oltre alle finalità politiche ben note, ha il proposito di migliorare l'economia delle Nazioni aderenti.

Si renderà pertanto sempre più necessario uno strumento di rilevazione delle condizioni economiche dei popoli e del loro sviluppo, ai fini di una comparazione nel tempo e nello spazio e come misura degli effetti delle provvidenze e dei sistemi attuati.

Fondamentale al riguardo è la conoscenza del tenore di vita e del suo evolversi perchè definitiva pietra di paragone, fenomeno ultimo derivato dal complesso lavoro economico. Ma di collaterale interesse sono :

a) *il fenomeno della disoccupazione* che, almeno in un certo stadio di evoluzione economica, ne rappresenta la più importante componente negativa;

b) *quello degli investimenti* come espressione antitetica del tenore di vita : più si consuma, meno si investe per l'indispensabile potenziamento dell'economia del domani.

Questi sono gli aspetti riassuntivi della realtà economica dai quali dedursi una fondamentale cognizione del benessere.

Una misura del benessere potrebbe derivarsi monetariamente anche dall'esame del Bilancio economico delle singole Nazioni e in particolare dal Conto economico che, con i suoi costi e ricavi, permette di seguire nel tempo e contemporaneamente i tre fenomeni : reddito lordo, consumi pubblici e privati e investimenti; dati tanto più interessanti oggi che i consumi pubblici sono divenuti così importanti e diversamente influenti nella vita economica delle varie Nazioni.

Ma anche prescindendo da ogni problema inerente alla omogeneità dei dati ai fini di una comparabilità tra Nazioni, è indubbio che la traduzione in termini monetari del tenore di vita ne attutisce la realtà e che

l'aspetto monetario non è sempre idoneo a rappresentare i fenomeni allorchè si consideri il benessere individuale.

E' così palese l'importanza di un indice del tenore di vita comparativo tra le Nazioni, che si basi sui consumi, risultante cioè dalla osservazione reale quantitativa di aspetti di vita che siano assunti a sintomi e spia del benessere in tutte le nazioni prese in considerazione.

Una misura razionale del tenore di vita rispondente all'intento potrebbe realizzarsi solo ove i bisogni ed i desideri fossero per tutti e ovunque uguali; mentre in realtà essi variano in funzione del sesso, dell'età, della civiltà, del clima, delle inclinazioni e in genere in forza di tutti i fattori materiali, economici e psicologici che determinano le azioni umane.

Tuttavia risultati soddisfacenti si ottengono considerando popoli con una comune base di civiltà e di benessere quale quella dei Paesi europei del MEC, come è emerso da una indagine da me svolta nel 1954 sotto la guida del compianto Professor Saibante.

Scopo della ricerca era di saggiare la possibilità e la validità di rappresentare il tenore di vita attraverso indici di consumo particolarmente sensibili ai fini di una misura comparativa del tenore di vita dei principali Paesi dell'Europa Occidentale.

I problemi che si posero per la realizzazione di questo indice furono di due ordini, ambedue di estrema importanza :

I) *l'uno*, inerente la ricerca di quegli aspetti fondamentali della vita economica e sociale che potessero essere assunti a unità di misura del tenore di vita dei Paesi diversi e — nell'ambito di ogni aspetto prescelto — la ricerca di quei fenomeni che ne fossero dirette manifestazioni e per i quali si avessero a disposizione dati statistici.

II) *l'altro*, di ordine metodologico, inerente la scelta del tipo di elaborazione statistica da seguire, sia nell'ambito delle singole manifestazioni di ciascun aspetto assunto, sia ai fini della determinazione di un indice sintetico relativo ad ogni aspetto e alla determinazione dell'indice sintetico generale esprimente la posizione comparativa del tenore di vita delle varie Nazioni, rispetto all'Italia, presa come termine di confronto.

I

Premesso che ogni scelta era subordinata e condizionata, al di là di ogni impostazione concettuale, alle disponibilità materiali di dati statistici, e forte delle esperienze già nel passato rese note dal Mortara e dal Luzzatto Fegiz e poi dal Tagliacarne, quindi dal Piatier per la Francia, assunsi i seguenti aspetti fondamentali del tenore di vita :

Alimentazione
Abitazione
Abbigliamento
Mezzi di comunicazione
Assistenza sanitaria
Energia elettrica
Istruzione
Ricreazione sociale.

A parità di composizione per età delle varie popolazioni, la reale situazione *alimentare* di una Nazione non dipende solo dal consumo complessivo in peso o in calorie, ma è una risultante di questo e della composizione qualitativa degli alimenti, sia rispetto alla loro origine che ai loro elementi costitutivi. Pertanto, per il capitolo alimentazione, elaborai i dati a mia disposizione, in modo da ottenere, come unità di riferimento, la unità virile di consumo anzichè l'individuo, e in base ad essa considerai:

- 1) la disponibilità alimentare netta annua — in Kg. — dei singoli generi alimentari dei quali l'Annuario Statistico OECE dava i dati;
- 2) il numero di calorie giornaliere corrispondenti alla disponibilità alimentare giornaliera complessiva;
- 3) la disponibilità calorica media giornaliera distinta secondo l'origine animale o vegetale degli alimenti;
- 4) la disponibilità calorica media giornaliera distinta secondo gli elementi costitutivi (proteine grassi e carboidrati).

Per il capitolo « *abitazioni* », a causa della grave deficienza di alloggi sofferta da alcune Nazioni considerate in conseguenza degli eventi bellici, si rese necessario tener conto non solo:

- 1) del numero medio di abitazioni fornite di elettricità, riferito a mille abitanti, ma anche:

- 2) del numero medio di vani disponibili riferito a mille abitanti.

Per l'*abbigliamento* considerai la disponibilità media di fibra (cotone, lana, rayon) in Kg. per abitante.

Per i *mezzi di comunicazione*, dovendo distinguere i vari aspetti in cui esso si manifesta, considerai:

- a) per i trasporti su strada:

- il numero medio di Km. percorsi in ferrovia, per abitante,
- il numero medio di autovetture per 1.000 abitanti,

b) quindi, per i mezzi diretti di comunicazione :

- il numero medio di lettere e cartoline postali inviate ogni 1.000 abitanti,
- il numero medio di telegrammi inviati per 1.000 abitanti,
- il numero medio di conversazioni telefoniche per 1.000 abitanti.

Per *l'assistenza sanitaria* :

- il numero medio di medici e dentisti per 100.000 abitanti,
- il numero medio di letti d'ospedale per 100.000 abitanti.

Per *l'energia elettrica* :

- il consumo medio, per uso domestico, in Kwh. per 1.000 abitanti.

Per *l'istruzione* :

- il numero medio di studenti, nel complesso, su 1.000 abitanti, in età dai 6 - 24 anni,
- il numero medio di studenti di scuole superiori e speciali su 1.000 abitanti in età dai 6 ai 24 anni,
- la partecipazione femminile alle scuole superiori espressa dal numero medio di studentesse ogni 100 studenti (M. e F.) nelle scuole superiori e speciali ⁽¹⁾.

Per la *ricreazione sociale* :

- la produzione media di opere per 10.000 abitanti,
- il consumo medio di carta da giornale in Kg. per 10.000 abitanti,
- la frequenza media al cinematografo del frequentatore potenziale (popolazione dai 10 ai 65 anni) ⁽²⁾,
- il numero medio di apparecchi radio per ogni 1.000 abitanti.

Estesi i confronti alle Nazioni seguenti : Italia, Francia, Austria, Germania Occidentale, Belgio, Paesi Bassi, Svizzera, Regno Unito, Svezia e Danimarca.

(1) Onde evitare una ricerca laboriosa per ogni Nazione delle età prescritte per l'ammissione alle elementari, e della durata dei vari ordini di studi, presi in considerazione una « popolazione potenzialmente scolastica » in età dai 6 ai 24 anni, tale cioè da poter supporre che in essa cadessero i limiti effettivi delle età scolastiche per ogni ordine di studio.

(2) Anche per il cinema, non potendo conoscere per ogni Nazione i limiti di età della popolazione che frequenta le sale cinematografiche, considerai una popolazione potenzialmente frequentatrice che si avvicinasse il più possibile a quella effettiva e pertanto posi come limiti di età 10-65 anni e ne considerai la popolazione esistente.

Come anno di riferimento presi il 1951, l'anno più recente per il quale disponessi di dati certi e non provvisori per la maggior parte dei fenomeni considerati.

II

I problemi di ordine metodologico, inerenti cioè :

- a) alla scelta del tipo di indice sintetico di ogni aspetto;
- b) alla scelta del tipo di indice sintetico generale;
- c) alla ponderazione degli indici

furono tutti risolti tenendo presente il vero significato dei fenomeni considerati e facendo tesoro delle esperienze di Benini, Mortara, Luzzatto Fegiz e Tagliacarne.

In realtà i tre problemi sono molto dibattuti e i vari autori hanno seguito criteri pratici diversi. Ma giusta mi sembrò la spiegazione che il Tagliacarne portava a sostegno della media semplice come indice sintetico generale. Egli diceva in sostanza che i fenomeni considerati, in quanto sintomi o spia del benessere, sfuggivano ad ogni ponderazione; e poichè questo valeva anche per i fenomeni considerati nell'ambito di ogni settore, usai indici sintetici non ponderati.

Quanto alla scelta dell'indice sintetico di settore, considerai la media dei singoli indici, perchè non avrebbe risposto allo scopo una somma di indici costruiti su quantità eterogenee e scelsi la media aritmetica perchè prescinde dai rapporti di grandezza intercedenti tra i termini della serie.

Ia Tav. A riporta gli indici sintetici ottenuti per ciascun settore.

Da un esame della tavola, può meravigliare per il settore « istruzione » la posizione in graduatoria della Svizzera, nei confronti dell'Italia. Ma bisogna ricordare che questo indice sintetico tiene conto dell'indice di partecipazione femminile alle scuole superiori e speciali per i quali la Svizzera assume indice 48 rispetto al 100 Italiano. Prescindendo da tale componente, si avrebbe per la Svizzera un indice di 120 contro il 100 Italiano. D'altro canto un indice generale deve aspirare alla universalità del fenomeno.

Quanto alla scelta del tipo di media da adottare per l'indice sintetico generale, è bene ricordare lo scopo prefisso, quello di stabilire confronti internazionali sul tenore di vita e costruire un indice sintetico per ogni Nazione considerata, in modo da poter stabilire dei confronti tra Nazioni e

TAV. A

	Alimentari	Abitazione	Abbiglia- mento	Mezzi di comun.	Assistenza Sanitaria	Energia Elettrica	Istruzione	Ricreazione Sociale
Italia	X 100	X 100	X 100	X 100	VIII 100	X 100	VIII 100	X 100
Francia	VIII 146	VII 137	IX 167	VI 183	II 147	VII 115	III 130	IX 185
Austria	IX 140	V 146	VIII 179	IX 123	IV 126	IX 109	II 145	VII 211
Germania Occ.	VII 148	IX 105	VII 191	VIII 141	III 143	VIII 119	I 146	VIII 187
Belgio	VI 158	II 174	VI 194	V 198	IX 90	VI 121	IX 99	V 246
Paesi Bassi	V 160	VIII 125	V 207	VII 149	X 71	V 200	VI 108	VI 236
Svizzera	III 169	VI 141	III 286	II 301	I 157	I 651	X 96	IV 300
Regno Unito	IV 168	III 157	IV 277	III 286	VI 122	III 432	V 117	III 320
Svezia	I 184	IV 151	II 318	I 344	VII 111	IV 391	VII 106	I 395
Danimarca	II 175	I 193	I 331	IV 276	V 125	II 519	IV 120	II 331

di disporle in una graduatoria conclusiva, in ordine decrescente, secondo il posto rispettivo che loro spetta.

In questo senso, poichè tanto la media aritmetica che la media geometrica godono di proprietà diverse ma ugualmente importanti, assunti come indice sintetico generale ambedue le medie che mi servirono reciprocamente di controllo l'una dell'altra.

La media geometrica, gode infatti, come è noto, dell'attributo di proporzionalità e presenta pertanto dei valori medi di intensità costantemente minori dei corrispondenti ottenuti con la media aritmetica. La posizione comparativa di ciascuna Nazione (rispetto all'Italia) ne risultò la stessa in ambedue le medie con le sole eccezioni della Francia e dei Paesi Bassi che si scambiano rispettivamente il 6° e 7° posto e della Danimarca e della Svizzera che si contendono il primato.

Il lavoro si chiude con una graduatoria generale che per l'anno di riferimento porta questi dati :

Tav. B

	Media aritmetica dei singoli indici sintetici di settore	Graduatoria	Media geometrica dei singoli indici sintetici di settore	Graduatoria
Italia	100	X	100	X
Francia	151	VII	149	VI
Austria	147	IX	144	IX
Germania Occ.	148	VIII	145	VIII
Belgio	160	V	152	V
Paesi Bassi	157	VI	147	VII
Svizzera	263	I	223	II
Regno Unito	235	IV	212	IV
Svezia	250	III	220	III
Danimarca	259	II	230	I

Circa l'aderenza di tali indici alla reale situazione delle Nazioni rispetto a quella Italiana, è necessario ricordare che alcuni settori importanti sono stati considerati solo sommariamente o affatto, né si è potuto tener conto delle diverse attitudini di consumo dei vari popoli, diversità esistenti in particolare tra i popoli a notevole distanza di paralleli (questo vale soprattutto per gli alimentari e per l'abbigliamento). Ciò nonostante ritengo che l'indice calcolato sia una indicazione notevole per esprimere il tenore di vita.

Al solo scopo di controllo — e tenendo conto che gli indici costruiti su valori monetari subiscono d'altro canto modificazioni proprie del mercato

monetario e che la assunzione di tali dati non è la più idonea, per quanto detto nelle premesse a proposito del Bilancio economico — si possono esaminare gli indici costruiti sul *reddito medio pro-capite* di ciascuna Nazione, espresso in dollari.

TAV. C

	Reddito medio pro capite in unità dei vari Paesi - 1951 ⁽¹⁾	Reddito medio pro capite in dollari 1951 ⁽²⁾	Numeri indici base Italia = 100 del reddito medio pro capite in dollari	Graduatoria
Italia	194.856	312	100	X
Francia	253.563	725	232	IV
Austria	8.935	375	120	IX
Germania Occ.	2.192	521	167	VII
Belgio	33.740	668	214	VI
Paesi Bassi	1.910	502	161	VIII
Svizzera	4.317	988	317	I
Regno Unito	287	688	221	V
Svezia	5.005	966	310	II
Danimarca	5.181	749	240	III

(1) Fonte dei dati: ISTAT.

(2) Calcolato in base alla « parità monetaria » data dall'International Financial Statistics, Dicembre 1952.

Le variazioni non molto notevoli che ne risultano rassicurano sulla bontà del procedimento per significare la posizione comparativa del *tenore di vita* delle varie Nazioni.

Per quanto riguarda i dati della disoccupazione, essi, pur con le difficoltà solite al confronto, sono noti e non c'è che da rapportarli ad indici.

E così per gli *investimenti*, che il Bilancio economico delle singole Nazioni espone.

I tre indici (*tenore di vita*, *investimenti*, *disoccupazione*) non si prestano tuttavia ad elaborazione unitaria ma solo a ricapitolare i tre aspetti fondamentali dell'economia delle Nazioni risolvendo — se potranno aversi, come è sperabile in futuro, dati omogenei e perciò suscettibili di comparazione — l'esigenza fondamentale, anche se espressa in *tre indici* per ciascuna Nazione.

MARIA BLASI

Roma.

PER L'EDIZIONE ITALIANA DELL'OPERA
DI FRANK H. KNIGHT
RISCHIO, INCERTEZZA E PROFITTO (*)

La spiegazione del profitto rimane ancora tra le più spurie della disciplina economica. Gli economisti che vi si sono cimentati preferirebbero forse si dicesse « complesse ». Esistono tuttavia motivi di fondo per mantenere il primo attributo. Non tanto perchè le teorie (o spiegazioni) sono varie e spesso rozzamente contrastanti: della depredazione, della frizione, dell'innovazione, della rendita di abilità, dell'imprenditore, del residuo, del rischio e dell'incertezza. E nemmeno perchè, assurdo che sia investigando le relazioni del mondo reale, i modi d'interpretazione configurano spesso a priori quanto invece si vorrebbe risultare dalla ricerca. Ma per la sua precarietà categorica. Questa, in misura larghissima, può essere ricondotta all'interpretazione personalistica di risultati che invece sono del sistema: del sistema capitalistico, appunto, in cui, semmai, lo sfruttamento non è dell'uomo verso l'uomo, ma immanente al tipo di organizzazione. La spiegazione del salario di Turgot come l'atteggiamento di Saint-Simon e di Marx sono al riguardo rilevanti. Il profitto appare ad essi non come categoria originaria (naturale), ma come categoria « derivata » inerente all'istituto della proprietà privata. Non qualcosa di voluto, anche se è facile supposizione che la propensione acquisitiva animi l'attività imprenditoriale. L'appunto personalistico investe anche scrittori della metodologia marginalistica, come Schumpeter, quantunque egli fosse esplicito nel fondare la analisi del profitto su una relazione storica: « *kein Unternehmergewinn ohne Entwicklung* »!

Dicendo categoria « derivata » non si vuole imporre all'autore un linguaggio non proprio. Knight, col tempo, sentì addirittura il fastidio

(*) FRANK H. KNIGHT, *Rischio, incertezza e profitto*. Premessa di Tullio Bagioti, traduzione di Michelangelo Giorda. Firenze, La Nuova Italia Editrice, 1960, vol. in 8°, pp. LXXV-364, rilegato in piena tela, L. 3.700. L'opera appare nella collana « Il pensiero economico » (Nuova serie), 5, diretta da Alberto Bertolino.

delle tradizionali categorie produttive. In un articolo su « Econometrica » (1938) parla di queste come di « un incubo sull'analisi economica », che dovrebbe essere senz'altro eliminato. Ciò con ragione, se si mira a un'analisi contestualmente non opinabile; ma anche, forse, a torto, se si riflette alla necessità di un'indagine a un tempo soggettiva e oggettiva. Questa, sotto altra identificazione, egli ebbe in dispregio presso gli austriaci; ma non così nella sua opera prima.

La distinzione fra categorie originarie e categorie derivate ha certamente un valore culturale. Se oggi impaccia l'analisi (che è venuta su dalle categorie: si rifletta al progresso rappresentato nella disciplina dalla determinazione dei « prezzi dei fattori » e all'importanza di questi nel contesto sistematico dell'equilibrio), nondimeno da essa dipende il ritrovarsi in un certo « stile » economico. Le dottrine solidaristiche e comunitarie, ad esempio, credevano individuare nell'interesse del capitale una categoria derivata, esiziale e sopprimibile. La risposta degli economisti, con Böhm-Bawerk e altri, ne motivò il fondamento « naturale » (originario in senso categorico), comune a tutti gli stili, a tutte le forme e a tutti i regimi.

Se, dunque, la categoria del profitto sta e cade con un certo tipo di ordinamento istituzionale — come acconsente il Knight — la sua spiegazione non può essere personalistica. L'adagio funzionale di J. B. Clark sdrammatizza la figura dell'imprenditore. Così Knight, che Clark ebbe in certo senso maestro, spiega il profitto rifacendosi alla « figura centrale » dell'imprenditore; ma senza *epos* alcuno. Di contro, l'uomo di Schumpeter è creatore di valori nuovi, in anticipo sulla sua classe stessa; a questi, unico determinismo sarebbero le condizioni (di sviluppo) favorevoli al suo affermarsi. Ma le condizioni — egli stesso lo concede — suscitano addirittura « sciami » di imprenditori, così ridimensionando la « persona » nella « classe » e l'azione all'ambiente.

Così anche l'imprenditore di Schumpeter diventa figlio del suo tempo. Pertanto la spiegazione personalistica non solo fa lacuna, ma resta al più come felice caratterizzazione di un modo d'azione che peraltro rientra, illuministicamente, nella « natura delle cose ». Il modo schumpeteriano rimane rilevante nella spiegazione del processo sociologico. Non a caso il motivo personalistico della *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* riappare in *Capitalism, Socialism and Democracy*. Sociologicamente, tuttavia, abbiamo una « classe » imprenditoriale, un'« élite ». Affermandosi, questa muta le condizioni dell'unico ordine a essa congeniale (libera iniziativa) e prepara l'inevitabile antinomia: una classe di burocrati entro la pianificazione d'impresa e il dirigismo di Stato, indi il socialismo.

Del resto, quale conoscenza può fornirci la teorizzazione « personale »? Racconto, romanzo o dramma. Il resto ha da essere funzionalizzato, ridotto in classi. Diversamente manca di ogni importanza teorica.

La digressione ci ha allontanati dal libro. Si trattava, quando Knight scriveva questo lavoro, di rispondere a un problema antico, che dalle giustificazioni usuarie del danno emergente e del lucro cessante scendeva giù per il « batticuore », cui Bernoulli aveva trovato un linguaggio rigoroso nello *Specimen theoriae novae de mensura sortis*; bisognava tener conto delle posizioni superate dei classici; della decantazione del concetto nei lavori di Mangoldt, Pierstoff, Mataja e Gross; della spiegazione marginalistica e del suo disintegrarsi nelle teorie dinamiche. Precedenti tali da scoraggiare ulteriori avventure letterarie.

La tentazione istituzionalistica, in questo deludente inventario teorico *post festum*, poteva essere grande, specialmente in America. L'azione spiegata dall'azione e gli istituti dagli istituti. Knight tenne altra via. Certamente a ciò non lo invogliava l'esperimento schumpeteriano — che egli non apprezzò oltre la portata distintiva di stato statico e di sviluppo —, ma la considerazione dell'incertezza immanente all'economia. Qui l'incertezza non ha nulla in comune con l'incertezza psicologica. Rientra nel quadro generale della conoscenza e, semmai, al più nel dramma umano dell'essere condizionati dalla propria scelta, come aveva teorizzato il Kierkegaard.

La nozione d'incertezza, culturalmente antichissima, non aveva ancora trovato analisi prasseologica adeguata. La ventura di Knight fu dunque di dar senso al discorso in questa terra di nessuno.

Ma un discorso non è pensabile senza situazioni. Così, nell'analisi dell'autore, l'incertezza si popola di motivi determinanti che valgono, semanticamente, a distinguerla dal rischio, e insieme a creare riferimenti d'azione. Si potrebbe dire — nel linguaggio di Demaria — che l'azione essendo condizionata dai propagatori, questi definiscono l'incertezza. La quale, in ogni modo, perdura relativamente alla confluenza dei propagatori (o condizioni).

Essendo la conoscenza centrata sui modi del proprio tempo, non si prenderà per istituzionalismo il fatto che Knight analizzi la funzione imprenditoriale nel suo concreto operare e negli istituti che la favoriscono e la disciplinano, come la distribuzione dell'autorità e della responsabilità nella moderna vita degli affari. In questo contesto di propagatori, lungi dall'essere temporalizzato, il suo studio fornisce un modello inequivocabile di teoria del profitto.

Chi si è formato sui testi successivi, noterà come taluni approfondimenti postumi non siano qui neppure accennati. Ma guardando all'insieme e ai tempi, l'opera è pressochè ineccepibile. Di più, cercando nella letteratura posteriore, non sapremmo trovare un adeguato sostituto. Così, per il quantum di capitalismo ancora determinante ai giorni nostri, la sua spiegazione resta fondamentale. L'economia del benessere ha dato all'incertezza un contenuto diverso; meglio, una misura diversa, chè la sua natura non muta. La metrologia economica si è difatti impossessata del concetto, producendo modelli a sua volta, giù sino ai saggi di Shackle (raccolti nel volume *Uncertainty in Economics*, 1955, e fondati su un saggio precedente, *Expectations in Economics*, 1949, che a sua volta ha radici in *Expectation, Investment and Income*, 1938).

Siamo però lontani dall'esemplare analisi di Knight. Qui la tematica del gioco, sia pure materiata dallo psicologismo delle *Expectations*, come del resto già in Bernoulli, prevale sulle componenti economiche. Se metodologicamente legittima, non si può trascurare come questa maniera diseduchi l'economista relativamente ai compiti veri della disciplina, in un modellismo troppo fine a se stesso e troppo lontano anche solo da quel modo dell'arte per l'arte che fu proprio al marginalismo « puro ». Non solo, difatti, manca spesso il riferimento ai dati economici, ma addirittura i concetti restano nell'ombra.

Facendo un passo indietro, possiamo dire che il progresso di Knight rispetto alle passate teorie del profitto è già acquisito alla storia della disciplina. Scrive Schumpeter (*History of Economic Analysis*, New York, Oxford University Press, 1954, p. 894. Ora anche in traduzione italiana, Boringhieri, Torino): « A lui dobbiamo, in primo luogo, una distinzione utilissima fra rischi assicurabili e incertezza non assicurabile; e, in secondo luogo, una teoria del profitto che, da un lato, lega questa incertezza non misurabile al rapido mutare — il quale, fatta eccezione dei disturbi extra-economici, è la fonte principale di questa incertezza — e, d'altro lato, alle differenze d'abilità negli affari — ovviamente più rilevanti per la spiegazione dei profitti e delle perdite in condizioni di rapidi cambiamenti economici di quanto lo sarebbero diversamente. Egli con ciò raggiunge una sintesi non soggetta alle principali obiezioni che investono il tipo ordinario di teorie del rischio ».

* * *

Risk, Uncertainty and Profit è il « capolavoro » di Knight, com'egli stesso lo definisce nel senso artigianale di lavoro « primo » che abilita

alla corporazione. L'ha pubblicato a trentasei anni e solo due saggi illustrano il suo curriculum prima d'allora: *Neglected Factors in the Problem of Normal Interest* (1916) e *The Concept of Normal Price in Value and Distribution* (1917), entrambi per il « *Quarterly Journal of Economics* ». Gli è che l'economia non fu la sua vocazione prima: l'aspettava l'agricoltura. A questa maturità si deve tuttavia se il libro è risultato un capolavoro anche nell'accezione corrente, concetti e modi essendo entrati nel *corpus* della scienza economica. Esso è, poi, l'unico « libro » di Knight. Gli altri volumi: *The Ethics of Competition and Other Essays* (1935), a cura di Milton Friedman, Homer Jones, George Stigler, Allen Wallis; *Freedom and Reform, Essays in Economics and Social Philosophy* (1947, come il precedente per i tipi di Harper & Brothers, New York), a cura di Hubert Boner, William Grampp, Milton Singer, Bernard Weinberg; e *On History and Method of Economics* (1956, The University of Chicago Press), a cura di William L. Letwin e Alexander J. Morin, sono raccolte di saggi. Knight, come uomo che essenzialmente pensa e ragiona, è stato soprattutto un saggista. « Sembra — scriveva recensendo un lavoro di T. W. Hutchison sull'importanza dei postulati fondamentali dell'economia — che molti benpensanti somiglino a Ponzio Pilato. Essi si chiedono 'qual è la verità in economia?', senza tuttavia aspettare la risposta. Ma un numero considerevole si distingue da questi in modo anche peggiore, nel senso che invece di porre ad altri la domanda si premurano di rispondervi essi stessi senza esserne richiesti. Ciò porta a scrivere libri di vario genere e dimensione, che normalmente interessano più gli autori di coloro che dovrebbero leggerli ».

Come uomo che pensa e ragiona, il nostro è anche un ricercatore scontento delle posizioni raggiunte. *Risk, Uncertainty and Profit* non fa eccezione nel suo apprezzamento. Su questo punto però il lettore economista e i suoi stessi discepoli dissentono. Perchè se è vero che il lavoro risente del suo tempo, A. D. 1921 e, diciamo pure, 1915, data la povertà dottrinale di quel periodo bellico, esso resta sempre fondamentale quanto a impostazione e metodo. V'è, ad esempio, la parte relativa alla spiegazione dell'interesse, su cui il pensiero dell'autore è modificato in misura, a parer suo, radicale; ma ciò non compromette il tema centrale del lavoro, come, invece, avverrebbe alterando la spiegazione *dinamica* dell'interesse in Schumpeter, che regge l'intera impalcatura della sua *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*.

Dei saggi di Knight, una parte è contribuzione alla « *Encyclopaedia of Social Sciences* »; altra parte, la più notevole, riguarda problemi di fondo. L'esposizione è sempre nel suo stile disincantato ma non di-

sadorno. Se la tentazione del sistema non fosse aliena all'Autore, si potrebbe dire che la raccolta *Ethics of Competition* esprima la sua visione del mondo. Perchè l'etica non sta senza una visione del mondo che si concreti in coerenza di valori. La parentela di questa con l'economia è anzi, secondo Knight, proprio una parentela di valori, anche se l'economista non la denuncia per una sua autonomia (o supremazia) analitica.

I saggi di Knight sono stati dettati dalla preoccupazione epistemologica e da palese insofferenza del luogo comune. Si rifletta, semplicemente, ai dati dell'analisi economica, tra i quali primeggerebbero i bisogni, tanto che la teorizzazione marginalista ha fondato su di essi l'estrema istanza di valore: « Vorremmo suggerire — scrive l'autore nel saggio *Ethics and the Economic Interpretation* — che i bisogni, i quali stanno come comune punto di partenza del ragionamento economico, da un punto di vista più critico rappresentano l'incognita più ostinatamente irriducibile nel sistema di variabili di cui si occupa la scienza economica ». All'atteggiamento negativo segue però il suggerimento del costruttore, il criterio semantico che risolve o riduce in alternative trattabili i dati che il monismo conoscitivo affronta talora in modo assurdo.

Ciò che per metodo, in questa prima raccolta, sembra contraddire all'autonomia scientifica dell'economia, ritorna conseguente ove si riconosca la posizione centrale del problema di valore nella politica economica e la necessità di formulare « ideali » d'azione. Dei quali quello della concorrenza è uno, da articolarsi su regole conformi. Egli ne scriveva nel 1923, con una disposizione che anticipa il suo incontro weberiano come traduttore (della *Wirtschaftsgeschichte*, 1926) e come interprete.

Apparentemente v'è molta inattualità fra lo stile economico per il quale Knight ha scritto e il corso degli eventi in varie parti del mondo. Gli Stati Uniti, dove l'etica competitiva aveva la sua ultima Thule, sono stati squassati dal *New Deal*. Il rivolgimento degli ideali, per cui al più l'economia privatistica convive con l'iniziativa pubblica avendo le stesse nazioni che prime la espressero adottato ideali e paradigmi interventistici, non trova per questo l'autore sprovveduto o alieno. E nemmeno inattuale. Semplicemente vigile, giacchè per nessuna ragione l'economista deve rinunciare alla sua verità, pur quando sia palese che i voti spingono i politici in altra direzione. Una costruzione razionale merita studio e difesa indipendentemente dalle contingenze. Nè la comprensione del corso delle cose è materia essenziale all'economista. Anzi, il teorico economista che cerca una spiegazione della storia, in genere sulla moda del materialismo e nella lente del mestiere, è portato a dare preminenza al suo metro. Indulgenza da evitare. « Un'unica interpretazione della

storia — scrive l'autore — è un'illusione e un inganno. Ma in particolare dev'essere combattuta l'interpretazione economica; soprattutto perchè, pur contenendo una larga parte di verità, questa è così ovvia e in accordo con la tendenza dominante all'eccessiva semplificazione del pensiero moderno, che tende naturalmente ad essere sopravvalutata ».

Tornando alla concezione della società, presentata senza sfumature la posizione di Knight può apparire dogmatica. L'impressione va corretta col sale dell'autore: « Il principio fra tutti più pernicioso e abominevole, quantunque enunciato e predicato dalle massime autorità, ecclesiastiche e laiche (da Atanasio a Kant), è quello di agire secondo l'imperativo di 'far bene, perisca il mondo'. Ciò è falso e pernicioso, se supposto valere in un significato particolare, come qualcosa che trasmoda dal miglior compromesso, dalla miglior combinazione fra il bene e il male, fra i mezzi e i fini, dove il problema si presenta sotto forma di mezzi-fini. I principi economici esprimono semplicemente le implicazioni più generali dell'unico principio di libertà, individuale e sociale... ».

Gli argomenti del volume *Ethics of Competition* sono:

Ethics and Economic Interpretation (1922), *The Ethics of Competition* (1923), *Economic Psychology and the Value Problem* (1925), *The Limitations of Scientific Method in Economics* (1924), *Marginal Utility Economics* (1931), *Statics and Dynamics* (1930), *Cost of Production and Price over Long and Short Periods* (1921), *Fallacies in the Interpretation of Social Cost* (1924), *Value and Price* (1935), *Interest* (1932), *Economic Theory and Nationalism* (1934).

Il volume *Freedom and Reform* è senza dubbio il meno economicistico nei suoi temi: storia, politica, sociologia, filosofia, religione. Ma tutto in disciplina economica e, da parte dei curatori, per coerente cretomania:

Freedom as Fact and Criterion (1929), *Social Science and Political Trend* (1934), *Pragmatism and Social Action* (1936), *Ethics and Economic Reform* (1939), *Socialism: The Nature of the Problem* (1940), *Religion and Ethics in Modern Civilisation* (1941), *The Meaning of Democracy: Its Politico-Economic Structure and Ideals* (1941), *Science, Philosophy, and Social Procedure* (1942), *Fact and Value in Social Science* (1942), *Some Notes on Economic Interpretation of History* (1942), *The Rights of Man and Natural Law* (1944), *Human Nature and World Democracy* (1944), *Economics, Political Science, and Education* (1944), *The Planful Act: The Possibilities and Limitations of Collective Rationality* (1944), *The Sickness of Liberal Society* (1946).

Il volume *On History and Method of Economics* dà, col primo, l'antologia più propriamente economica. Esso è anche il più spregiudicato dei tre e forse, per la critica, il più bello:

Economics (1951), *The Ricardian Theory of Production and Distribution* (1935), *Historical and Theoretical Issues in the Problem of Modern Capitalism* (1928), *The Common Sense of Political Economy* (Wicksteed Reprinted) (1934), *Social Science* (1941), *Social Causation* (1943), « *What Is Truth* » in *Economics* (1940), *Statics and Dynamics: Some Queries Regarding the Mechanical Analogy in Economics* (1930), *The Business Cycles, Interest, and Money: A Methodological Approach* (1941), *Salvation by Science: The Gospel According to Professor Lungeberg* (1947), *The Role of Principles in Economics and Politics* (1951), *Free Society: Its Basic Nature and Problem* (1948).

* * *

Sin qui l'Autore. Ma egli ha tenuto cattedra tanti anni. Da lui prende avvio quel « gruppo di Chicago » che non costituisce scuola solo perchè i « saggisti » rifuggono questa prolissità. L'impronta sua è evidente in un agguerrito gruppo di discepoli, che si onorano di chiamarlo maestro, alcuni dei quali da tempo assurti a reputazione internazionale.

Sul piano personale, la vocazione dell'economista è certamente fra le più scomode. E' sollecitato dalle circostanze a prendere partito o a giustificarsi di quanto scrive e afferma. Nessuno rispetta la neutralità della sua scienza. Autorità, operatori e pubblico non vogliono o non fanno oltre le affermazioni di principio, sicchè la coerenza dell'economista risulta almeno fastidiosa agli uni e irrilevante agli altri. Knight mai si curò di questo limite. E quanto diceva in un messaggio di commiato, poteva benissimo valere all'inizio della sua carriera: « C'è un vantaggio nell'invecchiare che, io penso, è sfuggito anche a Cicerone nel suo elogio della vecchiaia. Una certa indipendenza s'accompagna a colui che raggiunge il punto in cui difficilmente andrà alla caccia di un lavoro o correrà per un ufficio o, perchè no, sarà impegnato a corteggiare le signore. Allora uno può indulgere al lusso di un moderato candore, persino a quello di dire pane al pane... ». Sembra un testamento; è stata invece una regola di vita.

TULLIO BAGIOTTI

Milano, Università Bocconi.

CHRONIQUE BIBLIOGRAPHIQUE FRANÇAISE

1. — La publication des cours destinés aux étudiants se poursuit. Elle est le fait, ces derniers mois, des *Précis Dalloz* dont l'avance sur leurs rivaux, les *Thémis*, s'affirme. Le Professeur Byé, en premier lieu, nous livre ses *Relations économiques internationales* ⁽¹⁾, condensé à usage universitaire d'une plus vaste étude qui trouvera place dans le *Traité* de G. Pirou. *Relations* nous dit-on, « relations entre unités de décisions relevant de groupes nationaux différents, mais l'étude vise tout autant les *liaisons*, « rapports économiques quantitatifs liant les différents systèmes nationaux » (p. 10) que ces relations permettent d'expliquer. En dépit de son parti pris d'analyse, de la place prépondérante qui est réservée aux théories, jusqu'aux plus raffinées — l'auteur les considère comme « les clés les plus utiles à fournir à des étudiants de licence » — l'ouvrage ne délaisse rien de ce qui constitue la matière des manuels plus classiques. Comme toujours, les doctrines justifient les actions politiques, les institutions marquent les événements. Et si l'optique des *flux* s'adjoint à celle des *prix* (1^{re} partie), c'est en fonction de préoccupations inchangées : le développement à poursuivre dans la spécialisation (2^{me} partie), l'équilibre à protéger par le change (3^{me} partie). Au total, depuis le concept de nation dont la définition s'élargit suivant de suggestives expressions autant qu'elle s'affirme dans la comptabilité sociale jusqu'aux délicats problèmes du taux de change et de l'harmonisation des croissances, tout est dit de ce qui est annoncé. Ajouter qu'une annexe, outre une longue liste d'ouvrages fondamentaux, fournit, pour chaque chapitre, des indications de lecture, des références, des orientations destinées à faciliter les synthèses, c'est marquer que le livre de M. Byé constitue le type même de l'outil adéquat à son rôle.

2. — Tout autant qu'*Histoire de la pensée économique et analyse des théories contemporaines* que publie A. Piettre ⁽²⁾. N'est-ce pas en effet pour

(1) M. BYÉ : *Relations économiques internationales*, Dalloz, 11 rue Soufflot, Paris 5^e, 1959, Coll. des « Précis Dalloz », 536 p., 18 NF.

(2) A. PIETTRE, *Histoire de la pensée économique et analyse des théories contemporaines*, Paris, Dalloz, 1959, Coll. des « Précis Dalloz », 517 p., 18 NF.

le meilleur confort de l'étudiant que les deux parties de l'ouvrage — celles que le titre révèle — sont d'égale importance? Si la présentation en tout cas n'est pas originale relativement au programme de la nouvelle licence, puisqu'elle ne fait que le reprendre, elle n'en était pas moins inédite. Et peut-être le souci constant et tout aussi nouveau de « thématiser » une histoire qui se veut, plus que celle des auteurs, l'histoire d'une *pensée* dans ses liens avec les moeurs intellectuelles et sociales — l'idée à ce propos est heureuse de présenter ses « coordonnées » sous forme d'un tableau où se retrouvent ouvrages économiques, ouvrages généraux, faits économiques et synchronismes historiques — conduit-il à une oeuvre plus profitable encore. Il reste que la confusion redoutable en cette matière éparpillée est soigneusement évitée et que si la méthode implique un choix dans les thèmes, c'est là une évidence dont le caractère élémentaire des *Précis* autorise à ne point tenir compte.

Pareillement attachée à privilégier l'instrument d'analyse dans une optique qualifiée de « moderne », inspirée de la conception schumpeterienne d'une *economic analysis* contre la dichotomie jugée trop stricte d'un Pirou, l'*Histoire sommaire de la pensée économique* de E. James ⁽³⁾, en dépit d'additions — plus de cent pages — marquées par une révision de l'« ancien jugement trop sévère porté sur l'oeuvre de F. Quesnay » et un rappel de l'oeuvre d'un plus grand nombre d'auteurs contemporains, ne cherche pas davantage à « rendre compte de tout ce qui a été écrit sur l'activité économique ». Combien de pages l'entreprise nécessiterait-elle? C'est une question que la lecture de la volumineuse et toujours intéressante étude consacrée à l'intervention de l'*Eglise dans la société économique* ⁽⁴⁾ incite, s'il en est besoin, à laisser sans réponse. Instructif en effet, cet ouvrage ne l'est pas uniquement pour le spécialiste des doctrines. Probablement même l'est-il moins pour lui que pour son collègue occupé à formaliser des faits empiriquement recueillis dans un monde dont il a tendance à oublier — le livre des Pères Calvez et Perrin le lui fera sentir — qu'il est chrétien dans toutes ses raisonnances.

De fait, l'enseignement est vaste des cinq Souverains Pontifes retenus qui, depuis près d'un siècle, proposent un « éclairage religieux et philosophique des traits fondamentaux de l'existence humaine engagée dans les liens économiques » Enseignement doctrinal, bien sûr, présent à toutes les pages comme le témoignage de la « lutte loyale » menée par l'Eglise pour la justice. Par delà donc la vision que le magistère a du monde économique — non point tant réalité abstraite qu'ensemble de rapports sociaux, moins un « simple champ d'activités matérielles » que la rencontre de l'homme avec la nature, avec lui-même et les autres hommes, un monde d'où se détachent

(3) E. JAMES, *Histoire sommaire de la pensée économique*, Ed. Montchrestien, 160 rue St-Jacques, Paris 5^e, 2^e édition, 1959, 421 p., 25 NF.

(4) J. - Y. CALVEZ et J. PERRIN, *Eglise et société économique*, Aubier, 12 quai Conti, Paris 6^e, 1959, 578 p., 15 NF.

ainsi toutes les notions de besoin, propriété, travail, capital, échange, prix, marché, entreprise, etc., qui constituent autant de chapitres du livre — une *norme* s'impose, une *méthode* même. Que la justice, dans sa complémentarité qu'il sera permis de souhaiter moins harmonique avec cette autre norme tout aussi « universelle » de charité, s'avère objective est une chose. Que l'économie se borne à une déontologie, est beaucoup plus contestable. De sorte que la satisfaction de recevoir un enseignement qui ne soit plus celui de l'anachorète, de constater que la justice sociale prend figure temporelle après que de bons esprits, économistes pratiquants, n'ait conçu sa réalisation que dans l'éternité, se ressent de ce que les structures visées soient celles d'un concept, non point du milieu qui le dénote.

Histoire encore que celle du franc reprise par R. Sédillot dans un petit livre fort plaisant ⁽⁵⁾. Qu'on ne s'attende pas simplement à une histoire des *faits*. Non que la véracité de ceux exposés ici avec beaucoup de clarté soit à mettre en doute: R. Sédillot n'a plus à prouver qu'il connaît l'histoire, et non point seulement celle des monnaies. Si donc nous avons vu aussi une contribution à l'histoire des *idées* contemporaines, c'est que l'ouvrage illustre une certaine conception de la finance que fait sienne une presse économique dont R. Sédillot est un des plus insignes représentants. Finances de droite? Finances de la vieille droite, a déjà avancé M. Duverger, fondées sur l'effacement de l'économie, la primauté du budgétaire. Dans l'imagerie florissante de notre auteur, on insiste sur l'« enrôlement » de la monnaie et le « boursoufflement » de l'Etat. Au cours de la présentation du franc lourd — intention véritable du livre — c'est même l'apparition d'un nominalisme dans la plus pure tradition aristotélicienne.

Quoi qu'il en soit, les problèmes qui ressortissent ainsi à la théologie économique et à la sociologie politique débordent le cadre des connaissances exigibles de l'étudiant: celles que dispensent les ouvrages des professeurs Piettre ou James. Que ce dernier — pour y revenir — compte tenu d'une orientation déjà précisée, s'intéresse davantage aux écoles et aux auteurs et suive ainsi un plan plus chronologique en fait un ouvrage de forme plus traditionnelle. Au delà, où l'on concèdera que ce qui est gagné en clarté est perdu en valeur pratique, il apparaît que la meilleure façon de tirer de l'une et de l'autre de ces deux excellentes études le meilleur parti est de les associer.

Avec le nouveau tirage de l'*Histoire des doctrines* de Gide et Rist ⁽⁶⁾, il nous est donné de réapprécier un des plus remarquables exemples d'une autre forme d'imbrication féconde: celle de la théorie et de la doctrine, du chronologique et de l'analytique. Ouvrage complet voudrions-nous dire, même si,

(5) R. SÉDILLOT, *Du franc Bonaparte au franc de Gaulle*, Calmann - Lévy, 3 rue Auber, Paris 9^e, 1960, 327 p., 6, 75 NF.

(6) C. GIDE et C. RIST, *Histoire des doctrines économiques*, Sirey, 22 rue Soufflot, Paris 5^e, nouveau tirage éd. 1947, 2 vol., 901 p., 40 NF.

débutant avec les physiocrates, il ne cède pas à la mode de la découverte du précurseur méconnu, et — ses auteurs décédés — s'achève sur l'examen de thèses développées antérieurement à la seconde guerre. Ouvrage complet néanmoins, parce que traité avec toute l'ampleur désirable. Ce qui facilite l'appréhension d'une matière aisément amorphe et fait qu'ici, comme les auteurs y invitent, « on remarquera un certain balancement rythmé » propice à la constitution d'un « fonds commun scientifique ». De là aussi la singulière valeur pédagogique de cette *Histoire* : conçue pour des étudiants, un de leurs premiers contacts avec une discipline dont ils ignorent les raffinements analytiques, les connaissances qu'elle livre sont de nature à apporter l'indispensable « charpente ». Pourvu d'ailleurs que le propos soit large et l'enseignement clair, un horizon s'ouvre et des curiosités s'éveillent. Et c'est bien là l'essentiel. La forme du discours importe moins que ce qu'il suscite. Que le langage de nos auteurs ne soit point celui des théoriciens qu'ils présentent avec tant de talent incite au contact direct. Pratique irremplaçable, mais valable dans la seule mesure où elle procède d'une démarche systématique et assurée que des oeuvres suggestives, telle l'*Histoire* de Gide et Rist, lui auront imprimée.

3. — L'idée que le vieil antagonisme entre aspirations apologétiques et recherche scientifique acquière la valeur non négligeable d'un complémentarisme ne surprendra pas qui a exploité l'abondante littérature que des auteurs d'appartenances fort diverses consacrent aux *problèmes de l'entreprise*.

Contribution à la théorie de l'investissement, d'abord, que P. Dieterlen, spécialiste français le plus éminent, le premier à avoir écrit, directement au moins, sur ce thème — H. Guitton le rappelle dans son compte rendu du « Bilan » sur l'investissement (*Revue Economique*, Juil. 1958, p. 666) — n'hésite pas à qualifier de décisives (7). Si nous débutons sur cette récession, c'est qu'il n'était pas à espérer, pour ces oeuvres d'importance, meilleur frontispice. On sait la dilection de P. Dieterlen pour une assise philosophique des choses, on connaît sa forte culture, son style éclatant : toutes qualités dont sont empreintes au plus haut point les soixante pages qu'il dédie à la rationalité de l'investissement; autant qu'aux oeuvres qui les lui suggèrent, à des vues personnelles — elles ne manquent jamais ! — sur la recherche opérationnelle, la gestion des stocks, la rentabilité, comme l'investissement à l'échelle globale et la notion d'optimum qu'il appelle. C'est aussi qu'y sont caractérisées les « familles d'esprit » auxquelles nous faisons allusion : — les ingénieurs-économistes : M. Boiteux, J. Lesourne et son préfacier M. Allais, P. Massé, « école brillante à laquelle la pensée économique française doit pour l'heure le plus clair de son renom à l'étranger » ; — les économistes des

(7) P. DIETERLEN, « Rationalité de l'investissement », *Critique*, Éd. de Minuit, 7 rue B. Palissy, Paris 6^e, fév. et mars 1960, 6, 60 NF.

facultés de droit, professeurs comme H. Brochier, docteurs comme A. Cotta, qui « mettent en lumière des aspects que les mathématiciens ne font pas entrer en ligne de compte pour la simple raison que ces aspects ne sont pas « mathématisables » (p. 162).

Quelle place alors réserver à ces autres praticiens qui, pour être plus obscurs, n'en sont pas moins aux prises, eux aussi, avec leur « curiosité inquiète » et que le *Colloque de Grenoble* ⁽⁸⁾ nous donne l'occasion d'entendre ? Leur voix assourdie — replongés qu'ils sont dans des théories quelque peu oubliées — n'est point étouffée. Témoin le rapport introductif dans lequel H. Brochier ne cherche pas à « dépasser le plan de la description et de la connaissance empirique des faits », tente plutôt de « retracer le comportement des entreprises à l'égard de l'investissement » (p. 13).

Attitude féconde parce qu'elle permet non seulement de présenter en peu de pages l'essentiel d'un sujet vaste s'il en est, mais introduit des discussions auxquelles nul ne se sent étranger. Et en trois étapes effectivement, le tour est fait des principales questions que soulève l'examen de la décision d'investir. Apparaît-il qu'elle ressortit, plus qu'à la considération étroite du gain monétaire immédiat, à une certaine politique de croissance au sein de laquelle s'affirme la primauté de la *stratégie* globale de la firme, qu'elle est conditionnée, voire déterminée, par les données *financières*, qu'elle se ressent de l'*incertitude* ? C'est probablement tout ce qu'on est en droit d'attendre du « schéma idéal ». Les discussions, en tout cas, le soulignent.

De formule d'explication générale, en effet, il n'en existe pas. Pas plus que de rationalité type. Pour P. Dieterlen, « seuls comptent en l'espèce les comportements extrêmes et je qualifierai ces comportements extrêmes par la complémentarité d'un entrepreneur sanguin aidé par un bon service de recherche opérationnelle » (p. 40); complémentarité, par conséquent, d'un investissement *quasi inconscient* et génial et d'un investissement *organisé*, lesquels « jouent à des degrés divers selon les cas dans l'évolution des civilisations » (p. 37). Pas plus que, de ce fait, il n'existe de déterminant exclusif de l'investissement. Il semble ainsi que le procès ne soit plus à faire du rôle *direct* du taux de l'intérêt (p. 22) et que les autres facteurs financiers — la simple disponibilité du capital, le procédé technique de financement extérieur utilisable — influencent autrement l'investisseur, lequel, selon qu'il est pionnier plus que conservateur, « gagne petit » ou « risque tout », soucieux de domination plutôt que spéculateur, considère aussi diversement cette autre motivation qu'est le profit (p. 26). Notion également ambiguë : que l'observation « au ras des faits » de H. Brochier le conduise à la vue restrictive du gain en argent n'a rien d'étonnant, rapportée, comme elle l'est, à la logique capitaliste; que P. Dieterlen propose, après Scitovsky, d'associer à la maximisation

(8) *L'entreprise et les problèmes de l'investissement*, Paris, Dalloz, 1959, Coll. « Essais et travaux de l'Université de Grenoble », 215 p., 10 NF.

du profit la maximisation du bien-être, au gain en argent, une « manifestation en quelque sorte existentielle » (p. 38), n'est pas pour nier que la recherche du gain maximum ne soit souvent, comme le prétend C. Charmont, une « solution intermédiaire indispensable » (p. 89).

Au demeurant, cet aspect du problème, le plus couramment évoqué, n'est qu'un de ceux que le rapport du professeur Brochier entendait présenter. Il lui fallait aussi, utilisant « l'hypothèse la plus courante » qui lui fait notamment retenir une définition de l'investissement que M. Roy — dans une observation pénétrante (p. 61) — juge trop traditionnelle, introduire les rapports suivants dont la visée est plus réduite : C. Charmont parle de l'élaboration d'une politique d'investissement dans les entreprises; M. Boiteux traite de la rentabilité des investissements et, comme son prédécesseur, met l'accent sur la technique de l'*actualisation*; les problèmes du financement, enfin, sont examinés, par A. Amar sous l'angle des généralités, tandis que P. Dargenton décrit les modes d'intervention de l'État.

Tous ces sujets nos mathématiciens les traitent avec l'aisance spécifique à leur langage. Et la question, bien sûr, ne manque pas de se poser si celui-ci, à son tour, ne leur est pas spécifique, à laquelle nulle réponse commune ne peut être fournie. Ce qu'on peut affirmer, en revanche, c'est que les auteurs ne négligent rien de ce qui introduit les techniques qu'ils mettent en oeuvre, que bien peu est supposé acquis, que les connaissances mathématiques, les conventions, le vocabulaire sont ceux avec lesquels les manuels d'économie mathématique — le cours de H. Guitton dernièrement présenté ici — familiarisent le non-spécialiste.

Les décisions auxquelles J. Lesourne ⁽⁹⁾ applique les éléments de sa méthode scientifique touchent, dans leur diversité, tous les aspects de l'activité de l'entreprise : ce qui regarde la demande, qu'il s'agisse d'étude de marché ou de l'analyse des données (1^{re} partie); la fonction du coût et, derrière les relations entre la comptabilité et l'économétrie, le thème important de l'amortissement (2^e partie); ce qui constitue, enfin, les problèmes de synthèse, celui de la régulation de la production, de la gestion des stocks, de la détermination des programmes optimum, de la rentabilité des investissements, celui des prix (3^e partie).

Dans le propos plus limité qui est le sien — il se contenne en effet, et si l'on peut dire, à la fonction d'investir — P. Massé ⁽¹⁰⁾ ne manque pas de se référer à cette dernière partie la plus novatrice de l'ouvrage de J. Lesourne. Fait significatif, que l'index des auteurs cités confirme, de l'existence d'une école caractérisée en premier par l'usage de méthodes qui lui sont propres. Nous avons déjà mentionné la technique de l'*actualisation* qu'au Colloque de

(9) J. LESOURNE, *Technique économique et gestion industrielle*, Dunod, 92 rue Bonaparte, Paris 6^e, 1958, 619 p., 58 NF.

(10) P. MASSÉ, *Le choix des investissements*, Paris, Dunod, 1959, 489 p., 49,50 NF.

Grenoble M. Boiteux a longuement exposé. Chez P. Massé, elle domine le premier aspect de la décision d'investir, celui du choix d'une *durée* de service. Premier aspect parce que son étude fait « pénétrer d'emblée au coeur du problème des investissements dont elle constitue en quelque sorte l'aspect spécifique... Il y a pour la production courante un problème d'objectif et de technique, mais il n'y a pas pour elle un problème de durée » (p. 42). Non qu'objectif et technique n'interviennent pas ici : ils régissent le choix des *équipements* lequel, pour tenir compte de la croissante complexité de l'économie au sein de laquelle « l'activité de l'entreprise ne se laisse pas fragmenter » (p. 92), appelle cette technique spéciale de calcul dite des *programmes linéaires*.

Forme la mieux admise des services que la recherche opérationnelle est susceptible de rendre au chef d'entreprise confronté à la foule d'alternatives d'où il doit tirer l'*optimum*; avec P. Massé, comme avec J. Lesourne, formulation la plus explicite d'une question difficile dans ses raffinements multipliés à l'infini. Et pourtant le souci est manifeste de resserrer : c'est le but de la méthode *simplexe*, de systématiser : ce que permet le théorème *dual*; d'assouplir enfin : ce que réalisent les programmes *paramétriques*, *séquentiels*, *partiellement linéaires*, voire *non-linéaires*.

Voilà pour l'économie du *certain*, ce qui n'est pas tout. Car s'« il n'y a de certitude que du présent », comme l'affirmait Langevin, l'investissement, « échange d'une satisfaction immédiate et certaine à laquelle on renonce contre une *espérance* que l'on acquiert et dont le bien investi est un support » (p. 1), cet « effort qui est engagé en vue d'un résultat à *terme* », ces « dépenses *pour l'avenir* », tel que MM. Roy et Charmont le définissent au Colloque de Grenoble, est tout sauf du présent. Que l'écoulement du temps, puisqu'inséparable de l'apparition du risque, introduise les déclarations brutales d'un Don Patinkin et suggère à Demaria une attitude pleine de scrupules qui, une fois lus nos ingénieurs-économistes, donnent l'impression qu'elles confinent à l'inaction, s'explique mais n'en justifie pas moins l'emploi d'instruments de *réduction au certain*. « L'homme d'action aussi bien que l'homme de pensée ne peut échapper à la recherche de critères de décision pour l'économie de l'incertain » (p. 194). « Combattre les prévisions au nom de l'imprévisibilité est vain, remarque de son côté J. Lesourne (p. 522), puisque toute action — et l'absence de décision en est une forme particulière — suppose implicitement des décisions ».

En dépit de leur adéquation, délaisser d'autre part les concepts shackliens pour la raison qu'ils privent l'économiste de l'outil mathématique, est bien superposer à l'idée de *cohérence* un souci d'*efficacité*. Entendons nous : superposition et non substitution que rend patente la considération d'une incertitude complexe — pour reprendre justement le langage de G. Demaria, on dira qu'elle est tout à la fois *logique*, *statique* et *dynamique* — et dont tient compte l'adoption d'un éventail de méthodes classées en fonction de l'esti-

mation des données. Est-elle objective? Le critère de l'*espérance mathématique* se justifie par la loi des grands nombres et ressortit au calcul des probabilités. Subjective? La décision, pour relever du même calcul, procède de l'intuition selon la *méthode du pari* ou, utilisant des axiomes psychologiques, se réfère à la *fonction d'utilité*. Impossible? Le *principe minimax* permet au moins, sous la forme du moindre regret ou de la moindre violence aux opinions, de minimiser le plus haut coût que l'état du monde puisse infliger, d'apercevoir ainsi la solution la plus sage.

Tout ceci conduit-il pour autant à l'affirmation d'existence d'une *science de l'incertitude*? Celle à laquelle se réfère J. Duclaux ⁽¹¹⁾ a des frontières heureusement mieux marquées. Est, en effet, visée une classe de phénomènes nombreux et répétables que l'approche statistique, sinon rationnelle, permettent d'objectiver et que les probabilités ont pour but d'estimer numériquement. Vingt trois chapitres décrivent ainsi chacun une application particulière du calcul des probabilités. Ce qui, pour nous écarter du strict problème de l'investissement, de la remarque de De Finetti relative à l'impossible élimination de la subjectivité, comme de l'observation que P. Dieterlen prête à tel esprit vétilleux du caractère d'*unicité* qui rend impropre au traitement probabilistique et que revêt « toute décision d'importance en particulier toute décision d'investissement » (*Critique* p. 169), ne doit pas masquer qu'espérance mathématique et actualisation font bon ménage et que, comme J. Lesourne le montre amplement, bien des aspects de l'activité de l'entreprise sont susceptibles de mettre les probabilités en jeu. A ce compte, et pour surprenant que soit son titre, pour étroite l'association de la science à la certitude, l'ouvrage de J. Duclaux qui, moyennant une forme d'expression toute « littéraire », s'avère conforme à son projet, est lourd de suggestions.

Qu'en font les entreprises, plus généralement qu'en est-il, en pratique, de cette recherche de l'optimum que P. Massé s'est fixé d'introduire, des règles d'action et des critères de choix que proposent les économistes mathématiciens?

Nanti de cette érudition critique à laquelle P. Dieterlen voit s'attacher les universitaires, A. Cotta amène un premier tempérament en situant le *sujet* économique au centre du débat ⁽¹²⁾. Un débat qu'une formation très complète — technique et comptable — fait d'ailleurs singulièrement élargi. N'est-ce pas à elle qu'est due cette étude que, si nous ne craignons de trahir le ton de l'ouvrage, nous qualifierions volontiers d'exhaustive, d'une *fonction de dépréciation* dont la spécificité naît de la jonction d'idées apportées par la théorie du capital, d'une part, le « monde des affaires », de l'autre.

(11) J. DUCLAUX, *La science de l'incertitude*, Flammarion, 26 rue Racine, Paris 6^e, 1959, « Bibliothèque de Philosophie Scientifique, 282 p., 9,50 NF.

(12) A. COTTA, *La dépréciation du capital et le sujet économique*, S.E.D.E.S., 33 bd. St-Michel, Paris 5^e, 1958, Coll. « Observation économique », 365 p., 30 NF.

Que cette fonction emprunte ses caractéristiques autant qu'à la *détérioration physique* à une *dépréciation fonctionnelle* ne signifie pourtant pas que la conclusion porte à une combinaison des deux phénomènes. Tentation pour le mathématicien, en dépit des difficultés à rencontrer dans l'établissement des grandeurs *ordinales* impliquées par la fonction d'utilité de l'entreprise, que la réalité moins systématique ne comporte point. Abandonnée en effet l'hypothèse d'un monde stationnaire pour la considération de l'accélération du progrès, la prépondérance est accordée à la dépréciation fonctionnelle. La désuétude *devance* l'usure, avec, pour corollaire, le soin apporté à la définition de ce que P. Massé appelle une *politique d'obsolescence*.

La nuance d'un Cotta se ramène malaisément au « schéma idéal » : si l'importance de la dépréciation fonctionnelle est commandée par la *propension à innover*, il nous faut préciser ce qui, du climat général, du secteur, de la firme, agit sur elle, opposer États-Unis et France, industries nouvelles et force de tradition, comportement novateur et imitateur lent. L'idée se détache alors d'un *délai de réaction à l'innovation*, bientôt à l'infériorité fonctionnelle, liée par une longueur de prévisions à l'*horizon temporel* mais aussi *spatial*, selon la distinction de P. Dieterlen (*Grenoble*, p. 39), au *plan* du sujet cher à Cotta.

Sans oublier — voilà les « quelques atténuations » de P. Massé (p. 47) — le traditionnel conflit entre besoins et moyens. Derrière l'antagonisme renouvellement-extension, c'est la somme à laquelle il faut faire face des besoins que requièrent la mutation et de ceux qu'exigent la croissance. De même que pour tenir compte de l'accélération certaine des perfectionnements techniques l'*incitation à agir* renforce la *propension à attendre*.

Bien que sensible, ne serait-ce qu'à l'échelle des millénaires, l'influence du phénomène de la dépréciation n'a paradoxalement pas été perçue par ceux qui devaient en être les victimes : non seulement l'automobiliste prisonnier des rues étroites, mais l'économiste de l'état stationnaire, le théoricien du « capital homogène et permanent ». La théorie de la *formation* du capital revivifiée par A. Cotta — objet de la première partie de sa thèse, la seconde tournée plus franchement vers la firme traite de la *conservation* du capital — constitue mieux qu'un enrichissement. Dire qu'elle nous ramène à la réalité quotidienne ? Réservée leur place à l'« optimisme inconscient », au « hasard d'une idée », rejetée « l'hypothèse en vertu de laquelle l'investissement est l'issue d'un calcul opéré avec la froide logique mathématique dont l'économiste a, depuis longtemps, entouré le comportement de chaque sujet » (p. 179), l'investisseur devient choisseur *d'options* (p. 144) et reprend à raisonner en termes de *surprise potentielle*. Vient alors à l'esprit, à titre d'antithèse, cette phrase de l'ouvrage de J. Lesourne (p. 148) : « Bien qu'elles ne soient pas logiquement irréprochables les méthodes actuelles ont un intérêt pratique considérable ».

Car nulle possibilité n'apparaît à A. Cotta d'utiliser avec succès la méthode actuarielle. Le cadre où l'appliquer est le lieu d'incertitudes qui, tout en recoupant les précédentes, possèdent leurs traits propres : une incertitude de l'*avenir*, la plus officielle; celle du *passé* signalée par A. Cotta (p. 281); celle du *présent*, et non la moins pernicieuse, qu'adjoint P. Dieterlen (*Critique*, p. 257). Il est clair, en tout cas, que désireux de limiter ses risques, l'entrepreneur cherche à ajuster la portée de ses décisions sur la durée de son plan, sur « le temps pendant lequel il s'estime à l'abri de tous les phénomènes qui le feraient renoncer à la réalisation de ses objectifs » (p. 177). Que, par conséquent, le critère, monétaire comme l'acte d'investir lui-même, de la durée de remboursement jouisse de la faveur que Terborgh déjà attachait à la « coutume la plus populaire qui soit ».

Non pas qu'il s'agisse de reprendre tout le problème des déterminants de l'investissement : l'inadéquation du raisonnement en termes de taux d'intérêt vient de ce qu'il prend en considération l'existence entière d'un capital que n'atteint nulle dépréciation fonctionnelle; mené en termes de profits anticipés, il néglige l'aspect financier d'une pratique à laquelle la notion de ressources, autant que celle de liquidité, ne peuvent être étrangères.

Opposons-nous à présent l'*activité de révision* à laquelle A. Cotta consacre l'autre partie de son étude, à la *gestion prévisionnelle* que présente une commission de spécialistes ⁽¹³⁾, c'est moins insister sur l'évidente nécessité d'une conjugaison des efforts menés en vue d'un « présent plus fécond » que revenir sur la complémentarité des attitudes adoptées. Qu'il s'agisse de *recherche* pure ou de *recette* appliquée, des « cas concrets » traités avec un soin qui est pour beaucoup dans le caractère de ce dernier ouvrage, on mesure en tout cas le chemin récemment parcouru. Prise de conscience, d'abord, de la possibilité de placer des repères dans un avenir qui, pour demeurer terre inconnue, n'est plus le domaine du méconnu; selon P. Massé, préfacer cette fois, possibilité de prévoir, de « passer du coup de dé au risque calculé » (p. 13). Moyennant quoi, il restait à nos auteurs à préciser les raisons, les conditions (ch. I), les modalités (ch. II) de cette prévision.

L'accession à la connaissance des techniques modernes de gestion, apaisage un temps incontesté du « comptable industriel » confiné dans une attitude volontiers ostentatoire, est grandement facilitée par l'élargissement de l'objet plus familier de la *gestion financière* de l'entreprise. C'est G. Depallens ⁽¹⁴⁾ qui, après avoir dit beaucoup sur l'étude par le bilan et la situation financière, consacre de substantielles pages à ces « critères et moyens prati-

(13) Commission de gestion prévisionnelle du Comité National de l'Organisation Française, *La gestion prévisionnelle des entreprises industrielles et commerciales*, Editions de l'Entreprise Moderne, 4 rue Cambon, Paris 1^{er}, 1960, 179 p., 31 NF.

(14) G. DEPALLENS, *Gestion financière de l'entreprise*, Paris, Sirey, 1960, 428 p., 30 NF.

ques pour apprécier et gérer financièrement une entreprise » que sont la gestion budgétaire, la politique des prix et l'analyse de rentabilité. Éléments qui, donnés les procédés de financement, se ramènent invariablement à un plan de financement à long terme, des prévisions de trésorerie à court terme, la prédétermination de la situation financière et bien entendu de la gestion. C'est mieux encore, semble-t-il, et probablement par les voies de passage qu'il ouvre entre son sujet et les préoccupations de l'économiste, sa démarche logique, ses références plus apparentes, P. Lassègue ⁽¹⁵⁾ qui dédie à la comptabilité analytique une des trois parties de son livre où il confronte les besoins de la direction à l'évolution de la technique comptable et pose les bases de cette gestion qu'en raison des calculs, des analyses, des prévisions dont elle procède, il est convenu d'appeler « rationnelle ». Quant aux développements relatifs à la technique comptable, remarquables quel que soit le parti qu'on veuille en tirer — nulle aspect de cette technique, en effet, n'est laissé dans l'ombre — ils sont de nature à rendre illégitime le reproche que J. Lesourne (p. 240) adresse à la comptabilité mal adaptée aux besoins d'une analyse économique tournée vers le futur. « Son principe et tout l'effort contemporain de la comptabilité, écrit P. Lassègue (p. 65), est d'être une technique en vue de la gestion de l'entreprise et non pas pour le fisc ou les rapports aux associés ».

Il y a aussi que, moyennant certains aménagements, elle est à la base de cette double documentation : interne et externe, dont l'exploitation simultanée, au moins à lire l'ouvrage de P. Lauzel et A. Cibert ⁽¹⁶⁾, un volume à ajouter à la collection des précieux instruments que les Éditions de l'Entreprise Moderne mettent à la disposition des chefs d'entreprise, apparaît singulièrement fructueuse. Puisque l'expérience « montre notamment les dangers d'une prévision fondée sur la seule référence au passé », nos auteurs conseillent (p. 17) de plier la gestion aux deux nécessités d'une « *claire connaissance de l'entreprise* » et de l'emploi de « *normes qui permettent de la juger non seulement du point de vue de sa propre évolution dans le temps mais aussi par rapport à son environnement* ». Et les ratios ainsi réhabilités dans leur « expression chiffrée des relations caractéristiques entre les éléments de l'entreprise (hommes, machines, capitaux) et entre les faits qui constituent son activité », fournissent les éléments à cette « organisation permanente d'informations destinée à déclencher et orienter l'action en même temps qu'à illustrer ses effets » qu'est le tableau de bord.

Fait nouveau : l'utilisation d'une *structure pyramidale* des ratios, telle qu'elle fut préconisée au Congrès de Vienne en 1956, et une tentative de com-

(15) P. LASSÈGUE, *Gestion de l'entreprise et comptabilité*, Paris, Dalloz, 1960, Coll. des « Précis Dalloz », 454 p., 18 NF.

(16) P. LAUZEL et A. CIBERT, *Des ratios au tableau de bord*, Paris, Ed. de l'Entreprise Moderne, 1959, 214 p., 36 NF.

binaison de cette « pyramide » avec un organigramme hiérarchique et fonctionnel. Le tout entouré des circonspections d'usage : problème de l'évaluation, problèmes statistiques soulevés à l'interprétation du bilan et au maniement des chiffres, problème de la comparabilité des ratios interentreprises, qu'ils soient établis dans le cadre extensif auquel M. Fournereaux a déjà consacré d'intéressants travaux, ou qu'il s'agisse de comparaisons intensives plus étroitement liées à l'idée d'une « mutuelle » de l'information, par là au problème de la *mentalité*.

Les efforts accomplis dans ce dernier domaine, qui n'est pas des moins préoccupants, visent-ils à établir cette indispensable *transparence* là où l'incompétence faite d'inconscience liminaire, de mauvaise conscience dérivée, place l'opacité qu'une certaine mystique du secret érige en stratégie ? Tout en continuant à participer, pour l'essentiel, de l'imposant ensemble dynamique des études d'économie de l'entreprise, ils tendent au moins à s'organiser. Parti de la *psychogistique*, W. Stern passe à la *psychotechnique* dont S. Pacaud, dans une récente étude où sont discutés les apports de la psychologie du travail ⁽¹⁷⁾, rappelle qu'elle s'adresse distinctement au sujet et à l'objet. Et tandis que la pénétration des compétences demeure ainsi l'affaire du psychologue, leur développement suggère une *technologie de la formation* dont R. Vatier se charge d'instruire le chef d'entreprise ⁽¹⁸⁾. A celui-ci de concevoir, en fonction des besoins qu'il se connaît et des moyens qu'il s'octroie (1^{re} partie), usant des méthodes et procédés que l'auteur lui fait connaître (2^e partie), la tactique la plus apte à établir l'harmonie dans le développement de l'entreprise et la promotion des hommes (3^e partie).

Une telle action de formation *emprunte* donc aux disciplines plus qu'elle ne les *adapte* : les connaissances qui constituent sa base, la condition de ce développement des compétences, sont celles que l'Université a pour mission de transmettre. De sorte que le souci de réalisme dont, à ce plan, nous ne discutons pas la légitimité, ne porte pas, *a priori*, à un remaniement. J. Dean s'est consacré à une telle entreprise dans un livre bien connu dont la traduction française vient de paraître ⁽¹⁹⁾, et le but, pourtant, reste le même : ici, de « montrer comment on peut utiliser des méthodes d'analyse économique pour formuler des politiques de gestion des affaires » (p. IX). Craignons que pour procéder à ses « remises en forme » l'auteur ait finalement abouti à traduire en une multitude de mots les principales théories de l'économie de l'entreprise. L'objectif est troublant en tout cas de se substituer à

(17) S. PACAUD, *La sélection professionnelle*, Presses Universitaires de France, 108 bd St-Germain, Paris 6^e, 178 p., 7 NF.

(18) R. VATIER, *Développement de l'entreprise et promotion des hommes*, Paris, Ed. de l'Entreprise Moderne, 1960, 210 p., 18,50 NF.

(19) J. DEAN, *Théorie économique et pratique des affaires*, Paris, Ed. de l'Entreprise Moderne, 1959, 735 p., 57 NF.

des manuels universitaires jugés « à la fois trop simples dans leurs hypothèses et trop compliqués dans leur développement logique ». Et qu'en dépit des onze chapitres où est projeté cet éclairage, l'utilité largement invoquée par l'auteur n'apparaisse pas, on se demande de quoi il peut s'agir en fait.

4. — Justifiant et limitant le sujet d'un livre où sont repris ses cours donnés au Collège de France — un livre que l'économiste mathématicien se doit de ne pas ignorer — E. Le Roy ⁽²⁰⁾ fait, à propos de sa discipline, le procès de l'*application* dans la science. D'où il résulte que si l'on proscriit l'idée kantienne d'un savoir *pur* radicalement indépendant de l'expérience, la conception à soutenir rejoint cette attitude sévère selon laquelle, de science appliquée et d'application de la science, seule la dernière forme est correcte. Que le souci de l'application fasse l'objet du moment *conséquent* d'une préoccupation unique, c'est là une condition nécessaire à la sauvegarde de la valeur de la connaissance scientifique. On a dit que l'économie pure devait son échec à son caractère nomographique. Le « brouillard conceptuel » dans lequel se meut J. Dean, quelqu'attentif qu'il soit, consacre-t-il donc une connaissance praticable? Plus souple que celle de Brunschvicg qui n'hésite pas à chasser l'application du domaine de la science, la conclusion de E. Le Roy unit les deux ordres de savoir dans la « mise en relation d'une théorie abstraite avec tels ou tels phénomènes sensibles relevés par l'expérience » (p. 10). On retrouve le point de jonction entre l'universalisme et le relativisme où H. Bartoli situe la politique économique et à partir duquel il fonde cette science appliquée née de la connaissance des relations générales *complétée* de connaissances concrètes empruntant à l'histoire et la statistique.

P. Césari, dans une belle étude ⁽²¹⁾, qui, à la suite de *La pensée scientifique moderne* de J. Ullmo parue récemment dans la même collection, anime fortement l'intérêt pour les questions épistémologiques, insiste sur l'absence de rapports étroits entre le théorique et le pratique dans toute science où, comme en économie, domine une forme compréhensive de connaissance. Car il faut distinguer avec lui, après R. Aron et les théoriciens du *Verstehen*, entre l'*explication*, idéal de la science à l'oeuvre dans ce domaine restreint où les mathématiques expriment la structure visée, et la *compréhension* moins affirmée dans sa description générale, linguistique, sa causalité entamée par l'indétermination, sa logique synthétique en rudiments. Paradoxalement donc, l'épistémologie non-cartésienne dont Bachelard saluait l'avènement dans un ouvrage justement célèbre, s'appliquerait surtout en des lieux que son analyse

(20) E. LE ROY, *La pensée mathématique pure*, Paris, Presses Universitaires de France, 1960, « Bibliothèque de Philosophie Contemporaine », 390 p., 20 NF.

(21) P. CÉSARI, *La valeur de la connaissance scientifique*, Paris, Flammarion, 1960, « Bibliothèque de Philosophie Scientifique », 234 p., 9 NF.

ne fréquentait pas. Et la distinction, dans son opposition à l'unité de la démarche cognitive d'où le positivisme tirait cette excessive valeur de la connaissance scientifique qu'un pragmatisme réagissant convertit en simple commodité, éclaire la portée de cette connaissance. Simplement *ontique*, selon la terminologie d'Heidegger, lorsqu'explicative, elle tendrait à l'*ontologie* avec la compréhension si celle-ci se libérait de son ambiguïté. Constitutive au contraire, elle démonte l'observateur dont le champ se resserre entre la *systématisation* abusive vers laquelle le presse la conscience rationnelle et la *dispersion* d'une phénoménologie trop exclusivement attachée à comprendre.

Science croisée à ce compte, située entre les mathématiques et l'histoire, l'économie politique procède d'un mixte d'explication et de compréhension. Complémentarité encore, et de nature à nier à M. Allais la *suprématie* qu'il revendique pour les mathématiques dans la préface à l'ouvrage de J. Lesourne (p. XXXXX), à laquelle la confusion des concepts oblige à se plier, où chacun, quelle que soit la nature littéraire ou mathématique de ses compétences, trouve la place qui lui est ainsi affectée et que nul parti pris n'élargira. Il y a loin de la mode socratique du concept rigoureusement défini à l'aide duquel l'explication peut prolonger la compréhension à l'indétermination notionnelle — l'appellera-t-on conceptuelle? — de J. Dean mais il faut dire aussi, avec P. Dieterlen (*Critique* p. 165), que « la collection des concepts univoques et opératoires n'est pas illimitée. En matière économique, elle est particulièrement pauvre et ne couvre qu'une petite portion de la réalité ». Qu'ainsi, « quitte à forcer un tout petit peu la main au réel », le soin de son extension revienne aux ingénieurs-économistes dont la contribution à la science « est déjà substantielle et toujours originale », voilà qui est souhaitable, mais ce ne peut être que pour une part.

5. — La thèse de J. Houssiaux ⁽²²⁾ est de taille à donner un aperçu significatif de ce qui organise cette autre part que se réservent les universitaires, en même temps que, consacrée à un sujet qu'aborde J. Dean, elle permet la confrontation des démarches. Elaboration de concepts introduits à la croisée des voies tracées, une par Chamberlin et ses structures industrielles, l'autre par Perroux et sa dynamique de la domination, utilisation de ces concepts, suivant une méthode scrupuleuse, à l'évaluation du pouvoir de monopole, vérification, enfin, des résultats obtenus où il est fait appel à des données numériques méticuleusement préparées, recherche théorique, référence aux faits concrets, mesures empiriques, estimations statistiques, l'édifice est tel que son préfacier, le professeur Goetz Girey, se demande si l'on n'y verra pas « une atteinte sacrilège à la tradition vénérable qui réserve à certains la découverte des idées et des systèmes et à d'autres la recherche patiente et obscure ». Certes

(22) J. HOUSSIAUX, *Le pouvoir de monopole*, Paris, Sirey, 1958, 416 p., 38 NF.

est chose peu commune que naviguer dans une même étude, toujours avec la même rigueur scientifique de la détermination du pouvoir de monopole — par l'étude des *écarts* de prix puis celle des *classifications* de marchés — à l'exposition des structures industrielles de la France fondée sur une analyse de leur évolution tout au long du 20^e siècle et rapportée à celle du grand capitalisme américain.

6. — Avouons que nous sommes mieux accoutumés, dans ce domaine de l'utilisation des chiffres, à des études plus restreintes. Il en est ainsi du propos de P. Madinier ⁽²³⁾, ce qui ne signifie nullement que son trajet ne soit pas surprenant par les problèmes qu'il embrasse, les questions auxquelles il apporte réponse. La disparité géographique des salaires est-elle plus ou moins prononcée qu'il y a 50 ou 100 ans, la tendance est-elle à l'aggravation ou à l'atténuation depuis la deuxième guerre mondiale? Voilà deux interrogations liminaires. Si donc elles fournissent matière à la première partie de l'étude, c'est qu'elles introduisent, dans la mise au jour des corrélations, des ambiguïtés qui en appellent aux problèmes de la conjoncture, à ceux de l'évolution industrielle qui les dominent. Dans leur prise en considération seule, pouvait être valablement tenté le passage aux rapports de causalité qui constituent la seconde partie du livre, la plus intéressante et neuve, où, des genre et niveau de vie aux mouvements des facteurs de production et la localisation des investissements, une relation intelligible s'établit.

7. — Bel exemple, en somme, du type de travaux que nous pourrions qualifier de *techniques* dont il semble que la science économique est affaire autant qu'à s'enorgueillir. Comme ces monographies dont les professeurs demandent le développement et dont un groupe de jeunes chercheurs de l'Université de Liège donnent, eux aussi, un véritable modèle ⁽²⁴⁾. Que d'habileté, en effet, et d'application, pour aboutir à ces conditions de croissance de la région industrielle liégeoise. Dire que diagnostics et thérapeutiques se succèdent n'est pas assez. Insistons sur leur convenance réciproque et la variété des thèmes vers lesquels se porte, à cet effet, une réflexion assidue: 1) problème de la main d'oeuvre, sous ses deux aspects; 2) problèmes matériels auxquels répond mieux encore la considération des « coûts de l'homme » et technologiques qui justifient l'organisation d'une structure financière et de crédit appropriée; 3) problèmes immatériels dont la solution procède de l'établissement de liaisons diverses: industrie-université, information à l'échelon

(23) P. MADINIER, *Les disparités géographiques de salaires en France*, A. Colin, 103 bd St-Michel, Paris 5^e, 1959, Coll. « Études et Mémoires », 199 p., 20 NF.

(24) L. DAVIN, L. DEGEER, J. PAELINCK, *Dynamique économique de la région liégeoise*, Paris, Presses Universitaires de France, 1959, 358 p., 25 NF.

régional. Ceci dans le plus pur respect — la référence fréquente aux travaux de F. Perroux le prouve assez — d'une théorie à laquelle, car là n'est pas leur but, ils apportent peut-être moins que d'autres, mais, l'angle de vision qu'ils adoptent y aidant, à laquelle ils nous obligent, de façon nouvelle, à réfléchir à notre tour.

Se limiterait-elle ainsi, leur étude ne serait pas inutile. Réussie, elle est prolongement grâce auquel nous passons de l'*indicatif* théorique à l'*impératif* pratique. C'est donc bien à l'endroit où sa base est la plus large que la science devient un *art*. Et Walras déjà affirmait que la distinction est parfaitement applicable à l'économie politique.

JEAN-CLAUDE MÉNARD

IL MERCATO DEL DENARO E DEI CAPITALI A LONDRA

Il bimestre novembre-dicembre 1960, a cui queste note sono dedicate, non ha visto importanti cambiamenti sul fronte economico.

Presa nel suo complesso la produzione industriale — che si era lentamente incrementata sin verso giugno — ha continuato dopo d'allora a rimanere ferma su di un « plateau » di circa il 3% superiore all'anno scorso. E tutto sembra indicare che tale situazione sia rimasta immutata sin verso la fine dell'anno.

Sempre nelle grandi linee si può poi dire che questo appiattimento della curva espansiva sia la combinazione di una continuata espansione nel settore delle industrie producenti beni capitali e di una recessione nel settore dei beni di consumo.

Anche tale generalizzazione richiede però qualche qualificazione. Anzitutto il settore delle costruzioni navali e quello delle costruzioni elettromeccaniche pesanti fanno eccezione alla prosperità che ha regnato nel resto delle industrie di beni capitali, e mostrano chiari segni depressivi.

D'altra parte, l'industria dei beni di consumo, specie di quelli non durevoli (abbigliamento, alimentari ecc.) ha mostrato verso la fine dell'anno segni di sostenutezza probabilmente riflettendo la domanda sorprendentemente elevata, verificatasi per tali beni durante il periodo natalizio.

Nel settore esterno, vi è stato un lieve miglioramento nella bilancia commerciale durante novembre, quando il deficit commerciale è stato di sole Lst. 66 milioni, contro Lst. 110 milioni in ottobre e contro una media mensile di Lst. 81 milioni per il periodo gennaio-settembre 1960.

Aggiungendo alle transazioni commerciali le altre transazioni correnti, si arriva ad un deficit calcolato dalla Tesoreria per i primi 9 mesi del 1960 pari a Lst. 66 milioni.

La stima per tutto l'anno 1960 si aggira intorno a Lst. 100 milioni. Tale deficit per il 1960 nelle partite correnti, si confronta con un surplus nel 1959 e in quasi tutti gli altri anni del decennio. Il deficit corrente per il 1960 è stato, almeno sinora, totalmente coperto dal crescente influsso

di fondi a breve termine, proveniente soprattutto dagli Stati Uniti e attratti dal forte divario di interessi esistente a favore della Gran Bretagna.

Tale divario persiste in larga misura anche dopo la modesta riduzione nel « bank rate » da 5 1/2 a 5% avvenuta l'8 dicembre.

In conclusione quindi si può dire che la situazione durante il IV trimestre ha continuato immutata nelle sue grandi linee e cioè: produzione ferma ad un livello di poco superiore a quello dell'anno scorso, bilancia dei pagamenti in netto e crescente peggioramento rispetto all'anno scorso, peggioramento per ora « nascosto » dal forte afflusso di fondi che peraltro possono lasciare il paese da un momento all'altro.

A tale quadro non molto incoraggiante va aggiunto un nuovo fattore che è venuto delineandosi proprio durante il trimestre ora concluso. Trattasi di una ripresa della così detta inflazione dei salari. Durante il 1959 i salari aumentarono solo in misura trascurabile, mentre tra gennaio e ottobre del 1960 l'aumento (per i salari orari) è stato dell'ordine del 4%.

Inoltre nelle ultime settimane nuove richieste di aumenti salariali sono state avanzate, e talune già accolte in larga misura quali ad esempio quelle dei lavoratori dell'industria meccanica e dell'edilizia, ambedue dell'ordine del 5-6%.

Se si tiene conto che già negli ultimi mesi si era manifestata una ripresa nell'aumento del livello dei prezzi, è possibile che questa nuova ondata di revisioni salariali induca un ulteriore movimento verso l'alto nella spirale costi-salari. Una politica anti-inflazionistica del governo britannico mirante a rompere tale spirale peraltro rischierà di deprimere ulteriormente la produzione e forsanco di favorire una fuga di fondi a breve termine affluiti di recente in Gran Bretagna.

Il « dilemma » cui già da tempo si trova di fronte il governo si aggraverà così ulteriormente.

Mercato del denaro. — Come si ricorderà, il « bank rate » è stato una prima volta ridotto di mezzo punto il 29 ottobre 1960, scendendo così a 5 1/2%. Tale riduzione è risultata assai più modesta di quanto gli operatori si attendevano ormai da mesi, e ben presto si è venuta manifestando la aspettativa di una nuova riduzione del « bank rate ».

Pertanto sia sul mercato del denaro che nelle aste settimanali dei Treasury bills è apparsa la tendenza ad aumentare le offerte e a ridurre così lo sconto.

Le autorità governative peraltro hanno resistito dal venire trascinate così subito in una nuova riduzione del « bank rate », evidentemente perchè una nuova riduzione non entrava nei loro piani di politica monetaria

per l'immediato futuro. E tale resistenza si è estrinsecata, come di consueto, nel ridurre al minimo la « assistenza » data dalle Autorità alle Case nei momenti di loro scarsa liquidità, così durante novembre assai frequenti sono state le giornate in cui varie Case sono state costrette a ricorrere ai prestiti a tasso penale della Banca d'Inghilterra per pareggiare i loro libri.

Tale situazione si è naturalmente modificata nell'imminenza della nuova riduzione nel bank rate, avvenuta come detto il 9 dicembre 1960. Dopo tale riduzione il mercato si è presto assestato sul nuovo livello, senza manifestare, almeno a tutto dicembre, alcuna rinnovata tendenza al rilasso.

Il tasso d'interesse per denaro a vista è rimasto sempre vicino al $4\frac{3}{4}$ - $4\frac{7}{8}\%$ con punte del 5%, naturalmente sino al giorno in cui il bank rate è rimasto $5\frac{1}{2}\%$. Successivamente il denaro a vista è sceso a $4\frac{3}{8}\%$.

Cambiali del tesoro (Treasury bills) — Come detto più sopra, la modesta entità della riduzione nel « bank rate » (tasso di sconto) avvenuta il 29 ottobre, ha sorpreso gli operatori e indotto gli stessi a ritenere prossima una nuova riduzione del « bank rate ». Pertanto alle aste settimanali per la vendita dei Treasury bills, le case di sconto hanno ripetutamente aumentato la loro offerta (« bid »), onde assicurarsi nel portafoglio un adeguato quantitativo di bills acquistati prima della riduzione del tasso di sconto.

Pertanto, come risulta dalla tabella sotto riportata, il « bid » del Sindacato delle Case di sconto è lentamente salito da 98.15.7 il 5 novembre a 98.16.11 al 3 dicembre.

Il tasso di sconto, tenuto conto della parte di « bills » acquistati, oltre che dal sindacato, anche dagli altri outsiders, è così diminuito da 4,89% a 4,62%.

La riduzione del bank rate è stata così in tal modo « scontata », ed infatti alla prima « asta » dopo la riduzione il tasso sui bills è sceso di meno di un quarto di punto, e precisamente 4,48% il 10 dicembre e 4,37% il 17, 24 e 31 dicembre.

Data	Bills effettivamente emessi (milioni di Lst)	Domanda di acquistare bills (milioni di Lst)	Percentuale di bills emessi assegnati alle 12 Case di Sconto	Sconto % p. a.
Novembre	5	442	58	4.887
	12	417	59	4.770
	19	388	69	4.670
	26	375	63	4.637
Dicembre	3	392	56	4.616
	10	403	41	4.479
	17	375	71	4.375
	24	362	53	4.375

Il mercato dei capitali. — L'andamento nel comparto a reddito fisso non ha nel complesso registrato mutamenti degni di rilievo.

L'indice delle obbligazioni governative ha toccato a fine dicembre la cifra di 79.16, contro 80.46 al 1° novembre e 79.30 al 5 agosto.

		Obbligazioni governative	Obbligazioni industriali	Azioni
Novembre	1	80.46	88.50	321
	7	80.24	88.58	314
	14	80.78	88.71	311
	21	80.74	88.64	315
Dicembre	1	80.02	87.81	301
	9	79.47	87.45	293
	16	79.32	87.31	300
	23	79.16	87.30	305

All'interno del gruppo vi sono però stati alcuni movimenti. Si può nel complesso dire che i valori a lungo termine e i consolidati hanno mostrato una certa cedenza mentre i valori a breve e medio termine, riflettendo le due successive riduzioni nel tasso di sconto (bank rate) hanno migliorato la loro quota.

Le obbligazioni industriali hanno nel complesso seguito l'andamento delle obbligazioni governative a breve termine. Più ampi sono stati invece i movimenti nel comparto azionario. Qui vi è stata una netta flessione sin verso l'inizio di dicembre. Durante tale periodo l'indice è sceso da 321 a 293.

Anche qui la ripresa ha coinciso con la seconda riduzione nel « bank rate », interpretata come l'inizio di un qualche rilassamento nelle restrizioni monetarie. Più importante è stato peraltro l'effetto dell'annunciato « take over » da parte della Ford americana. E' stato appunto ai primi di dicembre che questa compagnia ha confermato la sua decisione di acquistare l'intero pacchetto azionario della Ford inglese (di cui in precedenza teneva solo il 54%). Ciò ha significato un aumento di quasi il 50% nel valore dell'azione Ford. Inoltre ha visto aumentare i valori degli altri titoli automobilistici e di tutti i titoli in generale, in vista del fatto che entro breve ben 131 milioni di sterline risultanti dalla vendita alla Ford americana delle residue azioni inglesi si sarebbero trovati liquidi sul mercato in cerca di nuovi investimenti.

ETTORE BOMPARD

Londra, 4 gennaio 1961.

RECESSO CONVENZIONALE DALLA SOCIETÀ DI CAPITALI

L'art. 2377 cod. civ. stabilisce il principio secondo cui, nella società per azioni e, per l'espresso richiamo del successivo art. 2486, nella società a responsabilità limitata, le deliberazioni dell'assemblea, prese in conformità della legge e dell'atto costitutivo, vincolano tutti i soci, ancorché non intervenuti o dissenzienti. Esso trova però una deroga esplicita nell'articolo 2437 cod. civ. in cui si riconosce a favore dell'azionista che dissenta da determinate deliberazioni adottate dall'assemblea straordinaria, il diritto di recesso, cioè la facoltà di uscire dalla società ottenendo anticipatamente il rimborso della sua quota di partecipazione al patrimonio sociale, valutata secondo il prezzo medio dell'ultimo semestre, se il capitale sia costituito da azioni quotate in borsa, o in proporzione alla valutazione risultante dal bilancio dell'ultimo esercizio, se le azioni non siano quotate o si tratti di società a responsabilità limitata.

Lo stesso art. 2437 dispone che la dichiarazione di recesso deve essere comunicata con raccomandata e, all'ultimo capoverso, sancisce la nullità di ogni patto che escluda il diritto di recesso, o ne renda più gravoso l'esercizio, nelle tre ipotesi in esso previste, cioè nei casi di dissesto sulle deliberazioni riguardanti il cambiamento dell'oggetto o del tipo della società, o il trasferimento della sede sociale all'estero. Il legislatore del 1942 ha infatti ridotto in questi limiti il recesso legale, escludendo le ipotesi di dissenso sulla fusione, la reintegrazione e l'aumento del capitale sociale e la proroga della durata della società che erano invece contemplate dall'articolo 158 dell'abrogato codice di commercio. Contemporaneamente, però, ha sancito l'irrinunziabilità del diritto, ritenendo che, pur riconosciuta all'assemblea la facoltà di modificare, a maggioranza, l'atto costitutivo come

(*) A. S. (Antonio Scialoja). *Nota*, in *Foro italiano*, 1948, I, 331; TONNI, *Illiceità di clausola statutaria che ammette ipotesi di recesso del socio non prevista dal legislatore?*, in *Foro padano*, 1948, I, 286; CANGINI, *Nota*, in *Nuova rivista di diritto commerciale ecc.*, 1949, II, 24.

meglio creda, determinate modifiche abbiano un carattere così radicale da doversi escludere che esse possano venire imposte alla minoranza da un voto.

Per risolvere praticamente le possibili divergenze di opinioni sull'opportunità di tali atti, fra i più gravi della vita sociale, che danno luogo ad un conflitto fra l'autonomia evolutiva della società come persona giuridica e la sua originaria natura contrattuale, il legislatore, assicurando al socio il diritto di sciogliersi dal vincolo sociale, ha quindi riconosciuto la prevalenza dell'autonomia contrattuale. Ciò tuttavia costituirebbe solo un espediente empirico, privo di più rilevanti riflessi, poiché il diritto di recesso appare semplicemente un'eccezione rispetto al principio dell'obbligatorietà delle deliberazioni sociali, e come tale considerato con sempre minor favore dalla dottrina, dalla pratica e dallo stesso legislatore, che è venuto restringendolo con successive disposizioni (Frè).

Proprio per la considerazione che anche la legge, pur assicurandone ora, per la prima volta, l'indisponibilità, ha sempre più limitato le ipotesi di recesso legale, si è di recente fatta strada, specie in giurisprudenza, la opinione che, fuori dai casi indicati, all'autonomia contrattuale sia sottratto di configurare qualsiasi possibilità di recesso convenzionale, e che pertanto le clausole di un atto costitutivo che prevedano ipotesi di recesso diverse da quelle elencate nel citato art. 2437 cod. civ. debbano considerarsi illecite.

Tale opinione, che una pronuncia ha portato sino all'estremo di considerare inammissibile anche il recesso che trovi consenziente la totalità dei soci, ha però incontrato una tenace opposizione, massime da parte della dottrina, sulla scorta di argomentazioni di diritto positivo di indubbio rigore.

* * *

Il problema non pare sia stato mai espressamente affrontato sotto la legislazione abrogata. Già il Donadio (*Il recesso del socio per modifiche statutarie*, Milano, 1940, n. 32, pag. 70) aveva però sostenuto la tassatività dell'enumerazione delle ipotesi di recesso fatta dall'art. 158 cod. comm., dovendosi rigorosamente contenere nei casi disposti dalla legge un istituto che costituisce una deroga al principio dell'obbligatorietà, per i soci, delle deliberazioni assembleari. Tuttavia, benché le conseguenze dell'esercizio del recesso gli apparissero così gravi da pregiudicare la struttura stessa della società, sicché ne riteneva pericolosa l'estensione, l'autore riconosceva che il carattere tassativo di quella enumerazione non poteva togliere alla volontà contrattuale, libera nella fissazione di clausole statutarie, la

possibilità di stabilire altri casi di recesso. Per l'esercizio del diritto sarebbe stato comunque essenziale l'esistenza di una specifica disposizione statutaria, ferma l'inammissibilità di ogni interpretazione estensiva delle norme dell'art. 158 citato, che il Donadio considerava di carattere suppletivo, cui rifarsi solo in mancanza di espresse convenzioni.

La tassatività dell'enumerazione fatta dalla legge fu riaffermata anche sotto il nuovo codice per primo dal Salandra (*Manuale di diritto commerciale*, Bologna, 1946, vol. I, n. 55, pag. 312), il quale ribadì il carattere eccezionale dell'istituto, e la sua pericolosità, senza tuttavia porre il problema della configurabilità del recesso convenzionale.

Negli stessi termini, e parimenti senza entrare nel merito della liceità delle clausole di recesso, si sono pronunciati il Tribunale di Genova, con sentenza 22 gennaio 1951 (in *Giurisprudenza italiana*, 1952, I, 2, 222) che dichiarò illegittima una deliberazione assembleare che, in occasione della riduzione e contemporaneo aumento di capitale, stabiliva di considerare recedenti, annullandone le azioni con rimborso della quota di capitale ridotto, quei soci che non avevano versato nel termine fissato la somma richiesta per l'integrazione e, incidentalmente anche la Corte di Cassazione, in sentenza 19 agosto 1950, n. 2480 (in *Foro italiano*, 1951, I, 890).

Una soluzione chiaramente negativa è stata invece accolta per la prima volta, in giurisprudenza, dalla Corte di Appello di Firenze, con decreto del 5 novembre 1947 (pubblicato in *Giurisprudenza italiana*, 1947, I, 2, 305; in *Foro italiano*, 1948, I, 331 e in *Foro padano*, 1948, I, 286) che negò la omologazione dello statuto di una società a responsabilità limitata che prevedeva la facoltà di recesso dei soci dissenzienti dalla deliberazione di proroga della durata del contratto.

L'argomento principale cui la motivazione si richiama emergerebbe dall'esame comparativo delle diverse norme che disciplinano il diritto di recesso nelle varie forme di società. Si rileva così che il recesso convenzionale è espressamente previsto dall'art. 2285 cod. civ. sulla società semplice alla cui disciplina sostanzialmente si riconducono la società in nome collettivo e l'accomandita semplice, e dal successivo art. 2518, il quale dispone che l'atto costitutivo della società cooperativa deve indicare, fra l'altro, « le condizioni per l'eventuale recesso e per l'esclusione dei soci ». Ad esso non fanno invece alcun cenno gli artt. 2328 e 2475, che prescrivono quale debba essere il contenuto degli atti costitutivi della società per azioni e, rispettivamente, della società a responsabilità limitata. Tale omissione, secondo la Corte, non può considerarsi casuale, ma sarebbe deliberata e starebbe appunto a significare che il legislatore, in vista delle gravi ripercussioni che il recesso può avere sulla solidità economica della società, non

ha voluto ammettere casi di recesso convenzionale, oltre quelli di carattere legale. Il divieto non sussiste invece per la società cooperativa in vista della variabilità del capitale sociale e della preminenza data, in tale tipo di società, alle qualità ed alle esigenze personali dei soci.

Comunque, anche dal punto di vista economico-strutturale, l'esercizio del diritto di recesso non potrebbe ammettersi, fuori dai limiti circoscritti imposti dal suo carattere eccezionale, a cagione dell'inconveniente, insito in esso, di diminuire il capitale sociale, che è garanzia essenziale per l'esercizio dell'impresa e affidamento per i creditori.

A conferma di questi argomenti si ricorda infine il testo della relazione del guardasigilli sul nuovo codice, in cui si afferma che si è ritenuto giusto conservare il diritto di recesso « perché esso costituisce un ottimo strumento di tutela per il socio dissenziente, pur riconoscendo giusta la tendenza di limitare i casi in cui il diritto stesso può essere esercitato ».

Lo stesso indirizzo è stato seguito anche da un successivo decreto del Tribunale di Pisa del 3 marzo 1949 (in *Nuova rivista di diritto commerciale*, 1949, II, 24), che, segnando ancor più marcatamente la subordinazione degli interessi individuali dei soci a quelli obiettivi della società e dei creditori, ha negato l'ammissibilità del recesso convenzionale anche quando il diritto sia esercitato con il consenso di tutti i soci.

La decisione mette in rilievo che l'accoglimento dell'istituto sarebbe inopportuno e pregiudizievole all'interesse dei terzi, oltre che giuridicamente insostenibile, ma pone soprattutto l'accento sulla prima affermazione. Infatti, pur riconoscendo che la società è un contratto nel quale è applicabile il principio generale dell'autonomia della volontà dei contraenti, essa afferma che tale principio deve essere temperato dall'altro, che vincola la minoranza alle deliberazioni della maggioranza, il quale trova maggiore o minore rilievo nella disciplina dei vari tipi di società, ma che nelle società di capitali risulta prevalente. Di conseguenza il diritto di recesso, che a questo rappresenta una deroga, deve intendersi come del tutto eccezionale. In questa luce anche l'ultimo capoverso dell'art. 2437 cod. civ., che commina la nullità di ogni patto che escluda o renda più gravoso l'esercizio di recesso, dovrebbe intendersi non già nel senso della validità dei patti che ne amplino l'esercizio — il che rappresenterebbe un'arbitraria estensione della legge — ma solo nel suo ristretto significato letterale.

Gli argomenti a tal fine richiamati sono gli stessi già adottati dalla Corte di Firenze, cioè: l'impossibilità di spiegare diversamente come mai, mentre la legge sancisce espressamente la possibilità di recesso statutario nella disciplina degli altri tipi di società, tale possibilità dovrebbe ritenersi solo sottintesa nelle società per azioni o a responsabilità limitata, che in-

vestono interessi economici di gran lunga più estesi; la circostanza che la relazione del guardasigilli al re parla esclusivamente del recesso legale, confermando in proposito l'esistenza di un indirizzo restrittivo, sicché sembrerebbe assurdo che il legislatore, tanto preoccupato di limitare il recesso legale, lasci invece la porta aperta, senza ritegno, al recesso statutario; il pregiudizio al capitale sociale e quindi ai terzi. A quest'ultimo proposito si osserva che, poiché il recesso si risolve in una diminuzione del capitale sociale, se il legislatore, anche quando questo sia esuberante, ne tutela la riduzione con speciali cautele, a maggiore ragione dovrebbe ritenersi non conforme allo spirito di legge l'estendere il recesso oltre i casi espressamente stabiliti. Il danno che ne verrebbe ai terzi, nei cui confronti il capitale rappresenta una garanzia, sarebbe evidente, né sembrerebbe decisivo obiettare che il rimborso della quota in base all'ultimo bilancio valga ad evitare il pericolo di perdita di questa garanzia generica dei debiti sociali. Infatti mentre per le cooperative, per le quali è prevista una più ampia facoltà di recesso, l'art. 2530 cod. civ. prevede il permanere di una responsabilità sussidiaria del socio uscente anche verso i terzi, nel limite di due anni, nulla di simile è invece disposto per le società di capitali.

Infine, ha osservato il tribunale, va tenuto presente che il socio può sempre conseguire, senza danno per i terzi, il fine di uscire dalla società, mediante la vendita delle azioni o la cessione delle quote, rispettando così l'integrità del capitale sociale.

* * *

Di contro all'indirizzo negativo affermato dalla giurisprudenza, la dottrina prevalente ha invece sostenuto la piena validità delle clausole statutarie di recesso. In tale senso si sono espressi, seppure sommariamente, il Ferrara jr. (*Gli imprenditori e le società*, Milano, 1952, n. 231, pag. 349), il Frè (*Società per azioni*, in *Commentario del codice civile* a cura di Scialoja e Branca, Libro quinto, *Del lavoro*, Bologna - Roma, 1956, sub art. 2437, pag. 588), il Graziani (*Diritto delle società*, Napoli, 1960, pagina 334). In dubbio invece il Greco (*Le società*, Torino, 1959, pag. 347).

Ma le due decisioni sopra ricordate hanno incontrato anche le critiche precise dello Scialoja, del Tonni e del Cangini che, annotandole, hanno affrontato *ex professo* il problema.

Questi autori hanno posto in rilievo, anzitutto, che nella realtà esiste una effettiva esigenza economico-sociale di assicurare ai contraenti la possibilità di liberarsi del vincolo sociale di fronte a determinate deliberazioni, pur non contemplate dall'art. 2437 cod. civ., che comportino mutamenti

particolarmente gravi nella vita della società, non previsti nè prevedibili all'atto della stipulazione del contratto. Di che si trova conferma, fra l'altro, proprio nel fatto che l'art. 158 cod. comm. abrogato, per sessant'anni consentì di recedere dalla società anonima anche in caso di fusione della società, di aumento di capitale o di proroga del contratto. Ma quest'esigenza appare oggi particolarmente sentita nella nuova forma della società a responsabilità limitata, che presenta una struttura più marcatamente personalistica, accentuando il bisogno di una più completa tutela degli interessi individuali dei soci, specie se si tien conto che, se generalmente è facile vendere delle azioni, spesso si possono incontrare non lievi difficoltà nella cessione delle quote.

Ma anche dal punto di vista strettamente giuridico del nostro ordinamento positivo si è rivendicata la preminenza del principio della libertà contrattuale rispetto al quale, anche nella disciplina delle società commerciali, il principio della maggioranza deve ritenersi secondo, sicché sono ammesse solo quelle limitazioni dell'autonomia della volontà che siano disposte da una norma precisa e ben chiara. Pertanto anche in questo caso ci si è rifatti all'orientamento della dottrina dominante che ha riconosciuto la liceità delle c. d. clausole atipiche, cioè di quelle disposizioni dell'atto costitutivo che comportino modificazioni della disciplina disposta dal codice, anche quando tale deroga non sia espressamente prevista dalla legge e tranne i casi in cui la norma codificata sia ispirata ad un principio di ordine pubblico o ad un interesse collettivo che trascenda quello individuale dei contraenti.

Perciò anche là dove vige il principio della maggioranza, esso non può intendersi come avente un valore assoluto, ma va sempre inquadrato nello schema della legge e del contratto. E nel caso in esame è la legge medesima che nell'art. 2437 cod. civ. accoglie il principio della salvaguardia della minoranza, in termini che mostrerebbero chiaramente l'esistenza di un *favor legis* per la tutela del recesso (Scialoja). Infatti l'unica disposizione inderogabile è posta a tutela della facoltà di recedere, sicché, essendo evidente, in questa materia, che là dove vuole sancire l'inderogabilità, la legge detta disposizioni espresse, il silenzio tenuto in tema di recesso convenzionale, lungi dal convincere che esso sia vietato, potrebbe intendersi solo come conferma dell'ammissibilità della clausola.

Gli stessi autori comunque escludono che l'istituto possa ritenersi illecito come contrario ad un principio d'ordine pubblico, perché lesivo dell'interesse generale dei terzi creditori. A questo proposito le regole disposte dallo stesso art. 2437 sulle modalità di rimborso con deduzione dei debiti sociali, sarebbero tali da assicurare pienamente l'affidamento di chi

entrò in relazione con la società. Tale disciplina infatti corrisponderebbe pienamente a quella prevista dall'art. 2290 cod. civ. sulle responsabilità del socio uscente dalle società di persone, solo che, tenuto conto che nelle società di capitali il socio non risponde con tutto il patrimonio, ma solo nei limiti del conferimento, essa impone di tener conto delle obbligazioni già assunte dalla società nel calcolo del valore della quota (Tonni).

Inoltre, siccome il recesso del socio importa normalmente una conseguente diminuzione del capitale sociale, a tutela dei terzi valgono anche le norme dell'art. 2411 comma 2 e 3 cod. civ., richiamate dall'art. 2436, e dei successivi artt. 2445 e 2496. Pertanto la deliberazione che approva l'operazione deve essere depositata e iscritta presso il registro delle imprese, pena l'inopponibilità nei confronti dei terzi contraenti che non ne fossero a conoscenza. Essa comunque non può essere eseguita se non tre mesi dopo il deposito, e sempre che nessun creditore proponga opposizione.

In questo modo si contesta che l'estensione delle ipotesi di recesso possa comportare gravi inconvenienti allo svolgimento dell'attività sociale, provocando continue crisi nella vita dell'ente. Tale rilievo infatti appare eccessivamente astratto, poiché è evidente che chi costituisce una società intende sempre garantirsi la possibilità di svolgere una effettiva attività commerciale, sicché, se anche si prevede una più ampia facoltà di recesso, essa resta sempre limitata ad ipotesi di particolare rilievo. Se invece si verificassero casi abnormi, questi potrebbero essere colpiti di volta in volta, essendo fuori dubbio che deve considerarsi assolutamente inammissibile ogni forma di recesso senza causa specifica, poiché una clausola che non subordinasse l'esercizio del diritto al verificarsi di determinate condizioni obiettive, ma lo rimettesse alla mera potestà del socio, giungerebbe a distruggere l'essenza stessa del vincolo sociale.

Inoltre si è messo in luce l'errore di chi pretende di trarre argomenti dalla differenza presentata dai testi che disciplinano la società cooperativa.

Soprattutto il Tonni ha rilevato che quella differenza è dovuta a ragioni particolari, poiché nelle due forme di società il recesso è istituito di carattere diverso, tanto che entrambi i tipi coesistono nella cooperativa. Infatti quello previsto dall'art. 2437 cod. civ. è un diritto soggettivo conferito al socio quale facente parte di una minoranza contraria a una deliberazione particolarmente grave e, costituendo un'arma contro lo strapotere della maggioranza, trova la sua causa proprio nella gravità di quella deliberazione. Il recesso dalla società cooperativa previsto dall'art. 2518 cod. civ. trova invece il suo fondamento nella particolare natura dell'ente ed è concesso ai soci perché possano sciogliersi dal vincolo sociale quando

vengano meno le ragioni che ne determinarono l'assunzione o comunque quando esso non corrisponda più al loro particolare interesse. Se si tiene conto che questi interessi possono essere i più diversi a seconda delle varie cooperative e delle eventuali categorie di soci che vi siano ammesse, si comprende come la legge abbia potuto disciplinare quel diritto solo in maniera generica ed astratta, rimettendo alla stessa volontà dei soci di determinarne concretamente il contenuto, indicando le diverse cause di recesso. Il recesso dalla cooperativa deve pertanto considerarsi un evento normale, sicché le clausole che lo prevedono non rappresentano affatto una deroga — seppure ammessa — alla disciplina codificata, ma costituiscono la necessaria integrazione della volontà del legislatore. Se altrettanto non può dirsi delle società a capitale fisso, non da questo può trarsi l'illazione dell'illiceità delle clausole di recesso.

Del pari viene contestata anche la validità di qualsiasi argomento in senso contrario che si vorrebbe trarre dalla tendenza restrittiva attestata nella relazione al codice, perché quel testo che si riferisce unicamente al recesso legale non riguarderebbe minimamente il recesso convenzionale e l'autonomia dei contraenti. Anzi, come acutamente osserva il Cangiini, la tendenza a limitare le ipotesi di recesso legale, di per sé rappresenta un rafforzamento della libertà contrattuale.

L'ammissione delle clausole di recesso non comporterebbe comunque effetti più gravi, specie rispetto ai terzi, di quelli che possono derivare dall'esercizio di altre facoltà riconosciute ai soci. Infatti non s'intende per quali ragioni dovrebbe contrastarsi la riduzione di capitale conseguente a recesso, quando non si considera contraria all'ordine pubblico né al diritto dei terzi la riduzione liberamente deliberata dall'assemblea. Se proprio la assemblea può deliberare persino lo scioglimento della società, perché essa non avrebbe il potere di consentire il recesso?

* * *

L'approfondimento critico compiuto dalla dottrina ha incontrato il consenso del Tribunale di Milano nella sentenza 9 ottobre 1958 (in *Monitor dei tribunali*, 1960, 15), la cui motivazione, ammirevole per rigorosità e chiarezza, ha passato al vaglio del diritto positivo tutti gli argomenti contrari, dimostrandone l'inconsistenza.

Anche il Tribunale muove dalla premessa che la clausola di recesso potrebbe dichiararsi illecita solo se esistesse una norma proibitiva. Respinge invece l'impostazione contraria, secondo cui si dovrebbe partire dal principio che il patto sarebbe lecito solo in presenza di una norma permis-

siva, poiché riconosce che nel nostro ordinamento giuridico la costituzione e la disciplina della società sono tuttora manifestazioni d'autonomia privata.

Constatato che tale norma proibitiva non è stata formulata espressamente, la decisione esclude altresì che essa si possa ricavare in via di interpretazione extraletterale. Non dall'art. 2377 cod. civ., perchè la norma in esso contenuta non contrasta con l'esistenza del recesso legale, sicché non si ritiene esatto che l'art. 2437 costituisca un'eccezione al principio della maggioranza « perché le norme dei due articoli operano su piani diversi, l'una sul piano delle vicende della condizione di socio, l'altra sul piano del trattamento normativo di tale condizione ». Non dalle constatate difformità di disciplina fra società di capitali e cooperative, né dalla tendenza a limitare il recesso legale, effettiva nella storia delle patrie leggi e richiamata nella relazione, poiché tali argomenti non sono conclusivi. Non dal timore che, ammettendone la disciplina convenzionale, il recesso si imporrebbe senza limiti, giungendo a cancellare l'essenza del vincolo sociale, poiché il patto sarebbe sicuramente nullo se non subordinasse l'esercizio del diritto al verificarsi di condizioni obiettive.

Ma soprattutto il Tribunale ha confermato l'impossibilità di dedurre l'esistenza di quel divieto dall'esigenza di difendere il patrimonio sociale, nell'interesse dei creditori e della società stessa, constatando che « l'argomento è viziato da un errore di metodo, dall'errore di presupporre ciò che deve esser dimostrato: la prevalenza, nella risoluzione giuridica di certi conflitti di interessi, di alcuni interessi su altri ». In tali circostanze il legislatore dà prevalenza ora agli interessi della società e dei terzi, ora a quelli dei singoli soci e delle minoranze. Perciò « l'interprete non deve affrontando un problema di interpretazione delle norme sulle società, presupporre la prevalenza degli interessi della società o dei terzi, né la prevalenza degli interessi dei singoli soci e delle minoranze e ad essa piegare la legge, bensì deve ricavare la prevalenza degli uni o degli altri dall'esame della legge. Non è dunque logicamente corretto presupporre che nel caso l'interesse della società e dei terzi prevalga su quello dei soci e delle minoranze, e asserire che, di conseguenza, ci deve essere il divieto del patto di recesso; si dovrebbe invece dimostrare che c'è il divieto del patto di recesso, e solo allora dichiarare che l'interesse della società e dei terzi prevale su quello dei singoli soci e delle minoranze ».

* * *

Questo indirizzo liberale non sembra però destinato ad affermarsi facilmente in giurisprudenza, come è confermato dalla recente decisione della

Corte di Appello di Milano del 22 aprile 1960 (in *Giurisprudenza italiana*, 1960, I, 2, 890) che ha riformato la decisione del tribunale, accogliendo la soluzione negativa del problema.

Anche questa sentenza, come quelle toscane già ricordate, non sembra però aver trovato, sul terreno dello stretto diritto positivo, argomentazioni molto valide. Essa infatti si limita a ripetere il testo dell'art. 2437 cod. civ. « è il risultato di una evoluzione in senso restrittivo della disciplina della materia, confermata dai lavori di riforma della legislazione abrogata » e a ricordare il noto argomento del confronto con l'art. 2518 cod. civ., in tema di cooperative.

Ma è facile avvertire come la Corte si sia fatta guidare più che altro dal timore di vedere compromessa la stabilità del vincolo sociale « dal pericolo di una insidia che, anche al di fuori dei casi limite, esporrebbe la società, specie se in cattive acque, alla fuga del capitale, frustrando la realizzazione dei fini sociali nei loro riflessi trascendenti l'interesse particolare dei soci ».

Un tale atteggiamento che, anche dopo l'acuta indagine svolta dai giudici di primo grado, non tiene in alcun conto le critiche della dottrina, lascia almeno perplessi ed induce ad auspicare che in futuro possa aversi una pronuncia più esauriente ed autorevole. Per il momento, constatata la permanenza di una tendenza a guardare con sospetto il diritto di recesso, resta da osservare che, anche dal punto di vista puramente economico-sociale, la conseguenza, che se ne trae, di eliminare quel presidio dell'autonomia del socio, appare eccessiva. Infatti la stessa rarità delle controversie registrate dalla statistica giudiziaria conferma come il pericolo temuto non sia affatto grave poichè chi costituisce una società cerca naturalmente di farla solida, tanto che solitamente tende a convenire l'esclusione dello stesso recesso legale, piuttosto che ad estenderlo. Tanto che il legislatore ha avvertito la necessità di stabilirne l'irrinunziabilità.

CARLO ALBERTO FACCHINO

RECENSIONI

MORSELLI, E.: *Le imposte in Italia*, Padova, CEDAM, 1959, VI ed., in 8° di pp. 499, L. 3.500.

Il titolo di quest'opera ne rispecchia solo in parte il contenuto in quanto in essa è dato un quadro dell'intero sistema fiscale italiano, con la trattazione di ogni tributo sia erariale che locale, oltre ad una esposizione delle norme relative al contenzioso, alla riscossione dei tributi e alle sanzioni fiscali.

La trattazione non è strettamente di carattere giuridico ed infatti alle sezioni dedicate alla esposizione della legge ne sono affiancate altre in cui sono trattati gli aspetti economici e sociali dei vari tributi e sono esposte in taluni casi anche considerazioni di politica economica, come ad esempio nella sezione dedicata ai dazi e alla politica doganale.

L'eterogeneità del contenuto comporta delle difficoltà, specialmente nella distribuzione della materia, difficoltà di cui si è reso conto l'Autore che ha avvertito, a pag. 285, come nella classificazione dei tributi adottata, i titoli delle varie categorie non sempre esprimano, particolarmente sotto l'aspetto giuridico, l'esatta materia che sotto di essi si raccoglie. Così ad esempio fra le imposte riscosse mediante il sistema del bollo è compresa l'imposta generale sull'entrata che solo in piccola parte è esatta con tale sistema. Con queste considerazioni si vuole sottolineare il fatto che se da un lato lo studiare in un'opera unica i vari aspetti del fenomeno finanziario può essere un pregio in quanto la rende più completa, d'altra parte impone anche una rinuncia al rigore nella sistemazione della categoria.

L'esame di ciascuna categoria di tributi è preceduto da cenni storici e di diritto comparato, ed è seguito da una rassegna di giurisprudenza su alcune questioni di principio sorte nell'applicazione dei relativi tributi.

Data la vastità della materia, la trattazione di ciascuna imposta è necessariamente sommaria, tuttavia, per esempio riguardo all'imposta di ricchezza mobile, sarebbe opportuno un maggiore sviluppo, tralasciando invece il paragrafo dedicato ai salari degli operai e la esposizione relativa alla scorta permanente che riguardano questioni ormai superate. Anche nella relativa rassegna di giurisprudenza alcune decisioni che hanno ormai solo interesse retrospettivo, come quelle concernenti l'avulsione dei redditi, potrebbero essere sostituite con altre di maggiore utilità pratica.

Nell'esposizione della disciplina relativa alle imposte dirette si tiene conto del nuovo Testo Unico, per ora solamente nelle note, mentre in una successiva edizione il testo dovrà essere riveduto sullo schema delle nuove disposizioni.

Nella presente edizione è particolarmente ampliata la trattazione della imposta generale sull'entrata, per la quale l'autore si è avvalso della collaborazione del prof. Stammati.

In questa e in altre parti è accresciuta pertanto l'utilità dell'opera, la quale nello stesso tempo è valido strumento per chi desidera avere una chiara esposizione sintetica del nostro sistema tributario e può essere di interesse anche per chi è studioso della materia per gli spunti teorici e per le copiose annotazioni storiche e statistiche che contiene.

GIANCARLO CROXATTO

BUSCEMA, S.: *La parafiscalità in Sicilia*, Città di Castello, Ist. it. ediz. giur., 1958 (in 8°, di pp. 312), L. 2.500.

La monografia comprende un'ampia introduzione nella quale è esaminata la teoria della parafiscalità nei suoi aspetti generali, ed in modo particolare la natura giuridica dei tributi prelevati dagli enti autonomi istituzionali, che svolgono un'attività parallela a quella dello Stato e ai quali lo Stato ha delegato un potere di imposizione.

L'Autore considera tali tributi come aventi natura autonoma e distinta da quella dei tributi erariali e degli altri enti pubblici territoriali, individuando il criterio di distinzione sul piano giuridico nel fatto che i tributi parafiscali debbono essere considerati unitariamente con le spese, mentre per i tributi tradizionali questa relazione tra spese ed entrate non è concepibile.

Questo assunto che si distacca dalla prevalente dottrina secondo cui i tributi parafiscali non si distinguono sotto il profilo giuridico dagli altri tributi, non appare accettabile, in quanto sembra chiaro che una particolare destinazione del ricavato di un tributo non ha alcuna influenza sulla sua struttura giuridica, dato che l'obbligazione del soggetto passivo sorge al verificarsi del presupposto previsto dalla legge ed è giuridicamente indipendente dall'impiego che l'ente pubblico deve fare della somma riscossa.

Nella parte più particolarmente dedicata alla parafiscalità nel quadro della autonomia della Regione siciliana, sono successivamente esaminati alcuni interessanti problemi, relativi alla potestà tributaria della Regione siciliana, ai limiti di una tale potestà in materia parafiscale, ai criteri di distinzione fra tributi parafiscali di competenza regionale e statale e al controllo della parafiscalità in Sicilia. Un ampio esame è inoltre effettuato nei riguardi dei tributi parafiscali nei singoli settori dell'attività economica: industriale, commerciale e agricolo.

L'opera del Buscema, se pur presenta dal punto di vista metodologico il difetto di una non rigorosa distinzione tra criteri giuridici ed economici, è di particolare interesse per l'esame di un fenomeno finanziario finora scarsamente approfondito, specialmente dal punto di vista giuridico.

GIANCARLO CROXATTO

SUMMARIES - ZUSAMMENFASSUNGEN

PERROUX, François : *Dynamics of Coordinating Economic Factors and Stages of Propagation* (p. 1 - 21).

This is the first part of an essay which could also bear the title : *Analysis of Innovation and Development*. The second part deals with the dynamism of coordination in relation with the development of available novelties.

The paragraphs of this first part dealing with the dynamics of coordination and stages of propagation consider : 1) a first outlet of coordination dynamics; 2) production functions, productive and unproductive sectors; 3) whether basic propensities are beyond Keynes's; 4) practicable maximizations in the dynamics of an imperfect competition; 5) stages of propagation; 6) practicable maximizations and harmonized development.

The author could not avoid illustrating all such problems of the utilized model in order to focus the analysis of the relations between innovation and development which will be dealt with in an article in one of our next numbers.

However the conclusions of this article are :

a) innovation is only *one* of the three developmental dynamic moments (population, innovation, institutions);

b) its effects are characterized only as regards the total demand of the whole set taken into consideration within which, on the other hand, competition among industries and regions operate.

PANIZZON, Gaetano : *Variations of Income Distribution over Time* (p. 22-39).

On the premise that the gross pro-capite product has considerably increased in the post-war period in almost all the European countries mentioned in the O.N.U. 1958 Statistical Year-book the author analyses the trend of income concentration in the 1946-1957 period. The countries under consideration are those about which statistical data are available that is : Denmark, Finland, United Kingdom, Norway, Holland, Sweden; the U.S.A. is also considered here.

Gini's *R* concentration index is used; Pareto's α index has been rejected as unfit to synthetise the information regarding the distributions available.

Finally the author examines a peculiar aspect of income distribution; that is whether — in the present stage of economic development — only the higher classes avail themselves of such progress or the lower classes as well. The analysis of this problem is made through the ratio between the income average of the first tenth of income producers and that of the last tenth.

MEISSNER, Frank : *Pinpointing Promising Export Markets : Application of Regression analysis* (p. 40 - 46).

In an effort to counteract the andverse balance of trade, many U. S. industries are exploring the possibility of expanding their export business. The search for foreign markets makes it desirable to have criteria that could be used in evaluating the promise of individual countries to either become importers of finished U.S. goods, or to welcome and effectively utilize U.S. capital and know-how in developing their own industries.

It is the objective of this article to show how regression analysis can be used in a preliminary sorting of countries into promising and less promising prospects. Pulp and paper is used as an illustration.

BLASI, Maria : *Comparative Welfare in Different Countries* (p. 47 - 54).

The author believes that the present economic solidarity among European countries will make more and more necessary an index with which to compare their welfare here considered as a touchstone and a consequence of present complex economic progress. With this in view she focuses her research on three points :

a) living-standard index ; b) index of unemployment (as the main negative factor in the living standard) ; c) index of investments (as the antithetic expression of the living standard).

Then she compares a few countries through their living-standard indexes based on their ways of life ; that is on the real observation of aspects of life taken as « symptoms » or « signs » of welfare in countries having a common standard of civilization and habits.

By observing ten among the main European countries she derives a methodology which makes it possible to obtain statistical data really indicative of the phenomenon, and to reach a general synthetical expression of such comparison. The author works on data which refer to 1951 for Italy, France, Austria, Western Germany, Switzerland, Belgium, the Netherlands, the United Kingdom, Sweden and Denmark.

The final results, although already outdated, are of considerable interest.

In the author's opinion the task is quite difficult. In certain cases it will be necessary to devise new criteria which however will have to be improved as a certain statistical uniformity in the research of the various countries is obtained.

BAGIOTTI, Tullio : *Introduction to the Italian Edition of Frank H. Knight : Risk, Uncertainty and Profit* (p. 55-62).

The explanation of profit is still among the most spurious in economic science. The economists who have dealt with it would probably rather say « complex » instead of « spurious ». Nevertheless there are basic reasons to prefer the term « spurious ». Not so much because the theories (or explanations) are various and often in rough contrast : theory of depredation, rent of ability, friction, innovation, entrepreneur, residual gain, risk and uncertainty. Not even because—however absurd it may sound—investigating relations in the real world the forms of interpretation often anticipate what one would expect to see as a result of research ; but owing to the cathegorical precariousness of profit itself. This — to a great extent — can be referred to the personalistic interpretation of results which —

on the contrary — are of the system, the capitalistic system where exploitation is not carried by man on man, but is inherent in the system. In this respect, the explanation of wages by Turgot and the approach of Saint-Simon and Marx are quite significant. To them profit does not appear as an original (natural) category, but as a « derived » category inherent in the institution of private property. Not something looked for, even if it is easy to assume that the acquisitive propensity fosters entrepreneurial activity. The criticism to personalistic interpretation also involves the writers of marginalistic methodology — like Schumpeter — although he explicitly bases the analysis of profit on a historical relation: « *kein Unternehmergeinn ohne Entwicklung* ».

Wen we say « derived » category we do not want to impose on Knight a terminology which does not belong to him. In the long run, he even felt the annoyance of traditional productive categories. In an article published in « *Econometrica* » (1938) he spoke of them as a « nightmare on economic analysis » which should be abolished by any means. He is right if one aims at a strict analysis; he is perhaps wrong if one thinks of the necessity for both objective and subjective research. Professor Knight disregarded this kind of research in the Austrian school but did not do so in his earlier work.

This article, which is the introduction to the Italian edition of *Risk, Uncertainty and Profit* (Firenze, La Nuova Italia Editrice, 1960) analyses the high-lights of Knight's work and briefly illustrates all the writings of the leader of the « School of Chicago ».

FACCHINO, Carlo Alberto: *Right of stockholders to appraisal and retirement of their shares pursuant to an article of the corporate by-laws* (p. 83 - 92).

The A. is discussing a judgment of the Court of Appeal of Milan, which in line with the prevailing judicial authorities reversed the one of the Tribunal. The Tribunal had held that the by-laws of a corporation entitling the shareholders to appraisal and retirement of their shares by the corporation in cases other than those expressly provided by the law, are valid.

The writer comes to the conclusion that the holding of the Court of Appeal did not satisfactorily confute the arguments on which the opposed opinion is based.

PERROUX, François: *Die Dynamik der Einordnung und die Folgen der Verbreitung* (S. 1-21).

Dies ist der erste Teil einer Arbeit, die den Titel haben könnte: *Die Analyse der Erneuerung und der Entwicklung*. Der zweite Teil behandelt die Dynamik der Einordnung in Bezug auf die Entwicklung der verfügbaren Neuheiten.

Die Abschnitte des ersten Teiles, die der Dynamik der Einordnung und den Folgen der Verbreitung gewidmet sind, behandeln: 1) eine erste Answirkung der Dynamik der Einordnung; 2) Funktionen der Produktion, produktive und passive Sektoren; 3) die Lage, wenn die grundlegenden Neigungen auf der Gegenseite der keynesianischen liegen; 4) die Folgen der Propagation; 5) die anwendbaren Regeln in der Dynamik der unvollständigen Konkurrenz; 6) die anwendbaren Regeln und die harmonische Entwicklung.

Die Darstellung des Inhaltes der gesamten Problematik und des Modells wurde vom Verfasser für notwendig gehalten, um die Analyse der Beziehungen zwischen

Erneuerung und Entwicklung zu zeigen, die in einer der nächsten Nummern dieser Zeitschrift veröffentlicht wird.

In diesem Artikel wird jedenfalls ziemlich klar gezeigt: a) dass die Erneuerung nur einer der drei Dynamismen der Entwicklung (Bevölkerung, Erneuerungen, Institutionen) ist; b) dass ihre Auswirkungen nur hinsichtlich der globalen Nachfrage gekennzeichnet werden, in der auch die industrielle und gebietsweise Konkurrenz in Erscheinung treten.

PANIZZON, Gaetano: *Die im Laufe der Zeit erfolgten Änderungen der Einkommensverteilung* (S. 22-39).

Nach der Feststellung, dass das Brutto-Sozialprodukt, pro-capite, in dieser Nachkriegszeit beachtliche Zunahmen in allen Ländern zeigt, die im Statistischen Jahrbuch 1958, herausgegeben von der ONU, berücksichtigt sind, stellt sich der Verfasser die Aufgabe, den Verlauf der Einkommenskonzentration in den Jahren 1946-1957 zu analysieren.

Berücksichtigt wurden die Länder, die über geeignete Statistiken verfügen, und zwar: Dänemark, Finland, England, Norwegen, Holland, Schweden; auch ein nicht europäisches Land — die vereinigten Staaten von Amerika — werden in Betrachtung gezogen.

Der Konzentrations-Index, der verwendet wurde, ist der von Gini; ausgeschlossen ist die Anwendung des paretianischen Index, da er ungeeignet ist, um die Informationen, die in der Einkommensverteilung enthalten sind, zu analysieren.

Der Verfasser studiert auch einen besonderen Aspekt der Einkommensverteilung, und zwar, ob — in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Entwicklungsphase — der Vorteil nur den reichen Klassen zukommt, oder ob auch die ärmeren Klassen an den neuen Erträgen teilhaben. Die Analyse — unter diesem letzteren Gesichtspunkt — wird mittels des Verhältnisses zwischen dem Durchschnittseinkommen des ersten und des letzten Zehntels der Einkommensbezieher dargestellt.

MEISSNER, Frank: *Die Feststellung von aussichtsreichen Exportmärkten durch die Analyse der Regression* (S. 40 - 46).

In dem Bemühen dem ungünstigen Verlauf des Handelsvolumens entgegenzuwirken, untersuchen viele Industrien der Vereinigten Staaten die Möglichkeit, ihre Exporte auszuweiten. Die Marktforschung im Ausland braucht geeignete Kriterien für die Wertung der Möglichkeiten der einzelnen Länder, Importeure der Vereinigten Staaten zu werden oder in wirksamer Weise amerikanische Kapitalien und technische Hilfe zur Entwicklung der eigenen Industrie zu verwenden.

Die Zielsetzung dieses Artikels besteht darin zu zeigen, wie die Analyse der Regression für eine Präliminarauswahl von Ländern verwendet werden kann, die mehr oder weniger erfolgversprechende Absatzgebiete darstellen. Zellulose und Papier werden hier als erklärendes Beispiel verwendet.

BLASI, Maria: *Der Vergleich des Wohlstandes verschiedener Nationen* (S. 47 - 54).

Die Verfasserin ist der Ansicht, dass die bekräftigte wirtschaftliche Solidarität der europäischen Nationen ein Messinstrument für den Vergleich des Wohlstandes in

den verschiedenen Ländern notwendig erscheinen lässt; sie betrachtet die Evidenzhaltung der folgenden 3 Daten als essentiell:

- a) Index der Lebenshaltungskosten;
- b) Index der Arbeitslosigkeit (als bedeutendste negative Komponente des Lebensstandards);
- c) Index der Investitionen.

Die Verfasserin befasst sich dann mit dem Vergleich der Länder an Hand der Lebenshaltungskosten-Indizes, die nach dem Konsum berechnet werden, sich also aus der realen quantitativen Beobachtung der Lebensaspekte herleiten und Symptome des Wohlstandes in Nationen darstellen, die eine gemeinsame Basis in der Zivilisation und der Sitten haben.

Bei der nachfolgenden Betrachtung der zehn wichtigsten europäischen Nationen erwägt die Verfasserin eine Methode, die es ermöglicht, statistische Daten zu erhalten, die wirklich das Phänomen wiedergeben und erlaubt zu einer vergleichbaren, allgemeinen synthetischen Fassung zu gelangen, nach der sie die Daten des Jahres 1951 für die Länder: Italien, Frankreich, Österreich, Westdeutschland, Schweiz, Belgien, Holland, das Vereinigte Königreich, Schweden und Dänemark berechnet.

Sie zeigt die Endergebnisse, die sehr interessant sind, wenn sie auch schon ziemlich weit zurückliegen.

Die Verfasserin verheimlicht nicht die Schwierigkeiten dieser Aufgabe und die Notwendigkeit, sich zur Erreichung des Zieles auch nicht ganz orthodoxer Methoden bedienen zu müssen, die jedoch im Laufe der Zeit verbessert werden können, wenn die statistischen Untersuchungsmethoden in den einzelnen Ländern mehr vereinheitlicht werden.

BAGIOTTI, Tullio: *Zur italienischen Ausgabe des Werkes von Frank H. Knight: Risiko, Unsicherheit und Unternehmergewinn* (S. 55 - 62).

Die Erklärung des Gewinnes gehört noch immer zu den unechtesten Kapiteln der Wirtschaftslehre. Die Wirtschaftswissenschaftler, die sich mit diesem Thema beschäftigen, würden vielleicht die Bezeichnung «komplex» vorziehen. Es bestehen aber Gründe für die erste Benennung. Nicht nur deshalb, weil die Theorien (oder Erklärungen) verschieden sind und oft im groben Widerspruch zueinander stehen: von der Ausbeutung, der Rentabilität, der Erneuerung, des Unternehmens, des Ertrages, des Risikos und der Unsicherheit; und auch nicht deswegen, so abwegig es erscheine, dass zur Erforschung der Verhältnisse in der realen Welt die Interpretationsmethoden oft vor der Untersuchung aufscheinen, anstatt dass sie aus dieser abgeleitet werden. Aber sie wird wegen ihrer kategorischen Unsicherheit so bezeichnet. Diese kann in weitestem Ausmass auf die personalistische Auslegung von Ergebnissen, die sich jedoch aus dem System ableiten, zurückgeführt werden, und zwar aus dem kapitalistischen System, in welchem die Ausbeutung des Menschen nicht durch den Menschen bedingt ist, sondern in der Organisationsform begründet liegt. Die Erklärung des Lohnes von Turgot wie das Verhalten von Saint-Simon und Marx sind in dieser Hinsicht bedeutsam. Der Gewinn erscheint bei Ihnen nicht als etwas Ursprüngliches (Natürliches), sondern als eine Kategorie, die sich aus dem Institut des Privateigentums ableitet. Er ist nicht etwas Gewolltes, wenn auch die Vermutung nahe liegt, dass die Neigung zum Erwerb die Unternehmertätigkeit belebt. Der personalistische Zug beherrscht auch die Vertreter

der Grenznutzenlehre, wie Schumpeter, wenn er auch die Analyse des Gewinnes auf eine geschichtliche Beziehung gründet: « kein Unternehmergewinn ohne Entwicklung! ».

Mit der Bezeichnung « abgeleitete Kategorie » soll jedoch Knight nicht eine Sprache auferlegt werden, die nicht die seine ist. Er fühlte mit der Zeit das Unbehagen der traditionellen produktiven Kategorien. In einem Artikel in der « *Econometrica* » (1938) spricht er hierüber wie von einem « Alp » der auf der wirtschaftlichen Analyse lastet, der ohne weiteres beseitigt werden müsste; dies mit Recht, wenn man nach einer geschlossenen, rigorosen Analyse strebt, aber auch vielleicht zu Unrecht, wenn man die Notwendigkeit bedenkt, zugleich objektive und subjektive Untersuchungen durchzuführen.

Dieser Artikel, der als Einführung zur italienischen Ausgabe von « Risiko, Unsicherheit und Unternehmergewinn » (Firenze, La Nuova Italia Editrice, 1960), geschrieben wurde, analysiert das Werk von Knight in seinen wesentlichen Zügen und streift die gesamte literarische Arbeit des Hauptes der « Schule von Chicago ».

FACCHINO, Carlo Alberto: *Der konventionelle Rücktritt von der Kapitalgesellschaft* (S. 83 - 92).

Der Appellationsgerichtshof hat neulich, der herrschenden Richtung der Rechtspflege folgend, ein Urteil aufgehoben, mit dem das Mailänder Gericht die Zulässigkeit einer Klausel im Statut einer Aktiengesellschaft erklärt hat, die den Gesellschaftern das Rücktrittsrecht auch in verschiedenen Fällen einräumt, die nicht ausdrücklich vom Gesetz vorgesehen sind.

Jedenfalls führt auch dieses neue Urteil noch einmal zu der Feststellung, dass die Gegenargumente in der Rechtslehre noch nicht als überholt erscheinen.



commutazione telefonica e telegrafica
impianti di trasmissione con e senza filo
diffusione sonora, citofoni e portieri elettrici
impianti trasmettenti per
radiodiffusione e televisione
impianti di segnalazione

SOCIETA' ITALIANA TELECOMUNICAZIONI
SIEMENS S.P.A.

PIAZZALE ZAVATTARI, 12 - TELEFONO 4388

CREDITO ITALIANO

SEDE SOCIALE: GENOVA

DIR. CENTRALE: MILANO

CAPITALE L. 15.000.000.000 — VERSATO L. 8.375.000.000

RISERVA L. 3.100.000.000

ANNO DI FONDAZIONE 1870

270 FILIALI IN ITALIA

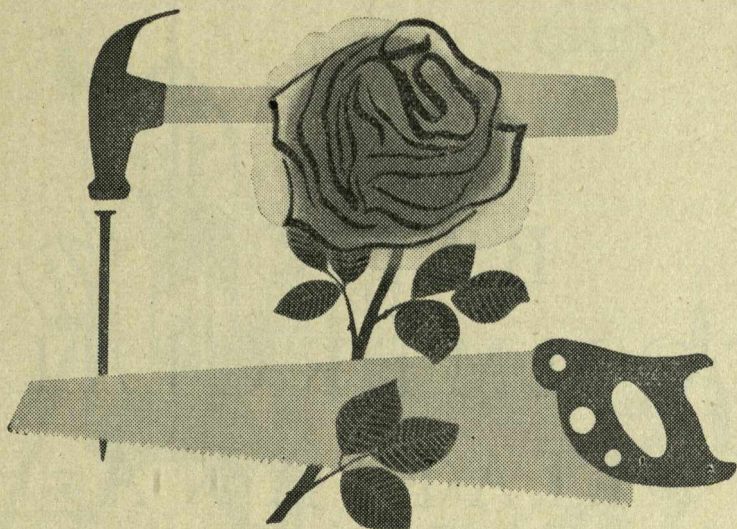
RAPPRESENTANTI A

BUENOS AIRES

FRANCOFORTE s/M - LONDRA - NEW YORK

PARIGI - S. PAOLO DEL BRASILE - ZURIGO

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE



il petrolio

rende confortevole la vostra casa

Ogni persona si adopera con passione a rendere confortevole la propria casa ed a proteggere quanto possiede dall'usura del tempo.

Ed è il petrolio che vi aiuta in questo sforzo. La pittura che rallegra l'aspetto della vostra casa e la difende dal sole e dalla pioggia, è trattata con solventi petroliferi. Le cere ricavate dal petrolio, abbelliscono e proteggono mobili e pavimenti.

Fertilizzanti e antiparassitari a base di petrolio, agevolano la crescita dell'erba, dei fiori e delle piante del vostro giardino e distruggono le erbe nocive.

Le grandi estensioni di terreno vengono lavorate oggi con macchine speciali, falciatrici, irrigatrici, aratri, ecc. tutte mosse e lubrificate con prodotti petroliferi.

Sono molti i modi con i quali il petrolio aiuta l'uomo a proteggere, sviluppare e rendere confortevole l'ambiente in cui vive; la propria casa e la propria terra.

Per fornire il petrolio necessario a migliorare le condizioni della vita umana, ci vogliono ricerche, fondi, esperienza. Oggi, come ormai da settantacinque anni, l'organizzazione del gruppo ESSO nel mondo è all'avanguardia nell'industria del petrolio.

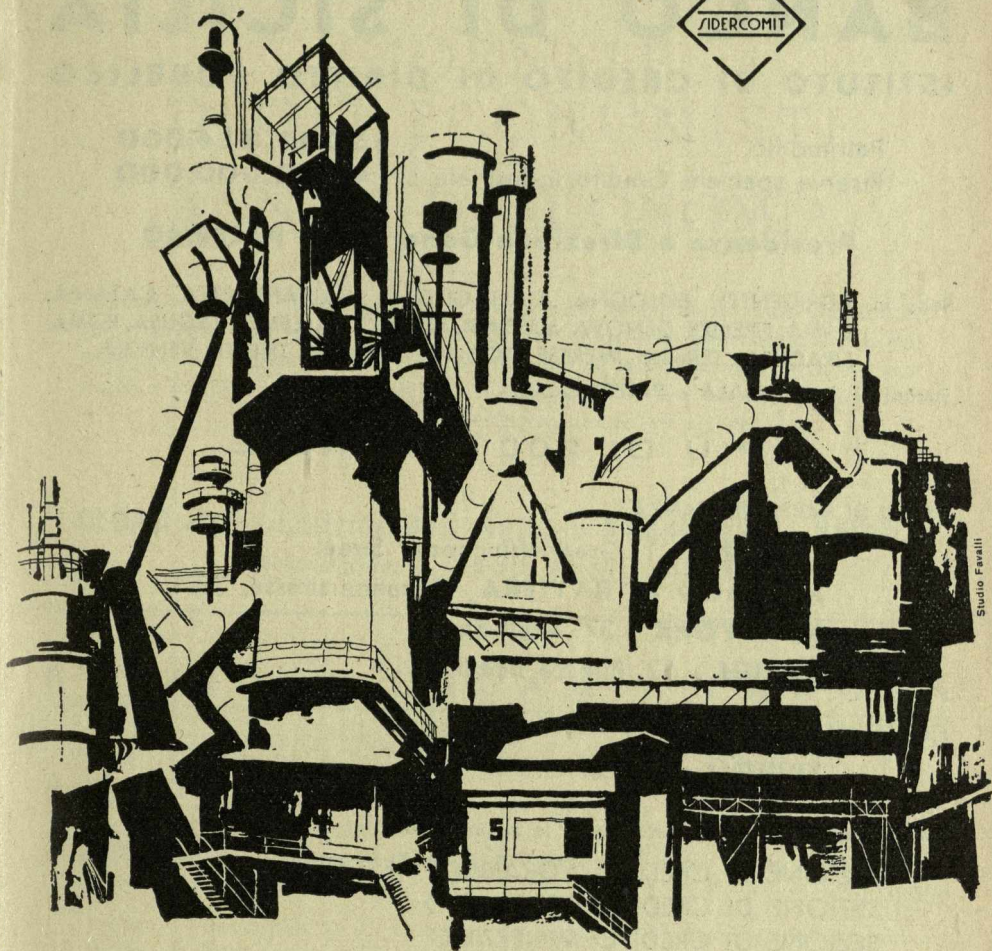


BANCA
COMMERCIALE
ITALIANA

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

CAPITALE SOCIALE L. 20.000.000.000 - VERSATO L. 11.225.000.000

RISERVA L. 5.650.000.000



Studio Favilli

Lamiere grosse e medie, Lamiere sottili, comuni e speciali. Lamierini a freddo, in rotoli e fogli, Lamierini zincati piani, in rotoli e in fogli, Lamierini zincati ondulati, Larghi piatti, Nastri a caldo e a freddo, Laminati a caldo, Barre tonde, Barre con profili diversi.

Profilati a doppio T, Profilati a U, Profilati a L, Profilati a T, Profilati a Z, Profilati speciali, Profilati e trafilati a freddo, Tubi in acciaio, senza saldatura.

Tubi in acciaio saldati, Tubi in ghisa centrifugata, Tondo comune per c. a. Tondo Twisteel per c. a. Filo e treccia A. R. per cemento precompresso, Bulloneria, Ogni derivato della vergella, Banda nera e stagnata, Zinco in pani e in fogli, Carpenteria, Armamento ferroviario e vagonetti, Radiatori e caldaie Terni, Sicurvvia (marchio depositato), Sicurvvia-Belvedere (brevettati).

SIDERURGICA COMMERCIALE ITALIANA

FILIALI

Bologna - Genova - Milano
Napoli - Palermo - Roma
Torino - Venezia

AGENZIE

Ancona - Bari - Bolzano - Brescia - Busto Arsizio
Cagliari - Catania - Firenze - Livorno - Marghera
Messina - Padova - Trapani - Trieste

BANCO DI SICILIA

ISTITUTO DI CREDITO DI DIRITTO PUBBLICO

Patrimonio L. 15.741.314.000

Riserva speciale Credito industriale L. 4.000.000.000

Presidenza e Direzione Generale in PALERMO

Sedi in AGRIGENTO, BOLOGNA, CALTAGIRONE, CALTANISSETTA, CATANIA, ENNA, FIRENZE, GENOVA, MESSINA, MILANO, PALERMO, RAGUSA, ROMA, SIRACUSA, TERMINI IMERESE, TORINO, TRAPANI, TRIESTE, VENEZIA.

Succursali in MARSALA e PALERMO.

PIÙ DI 200 AGENZIE

UFFICI DI RAPPRESENTANZA:

LONDRA - 1, Great Winchester Street

MONACO DI BAVIERA - Theatinerstrasse, 23/1

NEW YORK - 37, Wall Street

PARIGI - 62, Rue La Boétie

FILIALE ALL' ESTERO:

TRIPOLI d' Africa

Forme speciali di credito attraverso le seguenti Sezioni:

SEZIONE DI CREDITO AGRARIO E PESCHERECCIO

SEZIONE DI CREDITO FONDARIO

SEZIONE DI CREDITO MINERARIO

SEZIONE DI CREDITO INDUSTRIALE

SEZIONE AUTONOMA PER IL FINANZIAMENTO DI OPERE PUBBLICHE E DI IMPIANTI DI PUBBLICA UTILITÀ

Le cartelle fondiarie 5% del Banco di Sicilia, garantite da prima ipoteca sopra beni immobili, rappresentano uno dei più sicuri e vantaggiosi investimenti.

Corrispondenti in tutte le piazze d' Italia e nelle principali del mondo.

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA E DI BORSA

UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI

GIORNALE DEGLI ECONOMISTI E ANNALI DI ECONOMIA

Fondato nel 1875, il Giornale degli Economisti ha pubblicato una quantità di contributi che han fatto epoca nello sviluppo scientifico dell'economia politica. Pubblicazione a giusto titolo classica, il Giornale degli Economisti ancora raccoglie i migliori contributi originali nonostante il lavoro scientifico sia andato disperdendosi su un eccessivo numero di riviste.

CEDAM - Casa Editrice Dott. Antonio Milani - 1961 - PADOVA

Abbonamento: **L. 3500**; Estero **L. 5500**

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

RECENTISSIME

GUADAGNINI RENATO — Il mercato del denaro di New York. 1960. 8°, pagine VIII-204 L. 2000

INDICE. — *Prefazione.* — I: Cenni storici e aspetti organizzativi del mercato del denaro di New York. — II: Quali sono le istituzioni del mercato del denaro di New York. — III: Cosa sono le riserve bancarie. — IV: Le riserve bancarie e i compiti del « money manager » di banca nordamericana. — V: Strumenti del mercato del denaro di New York: fondi federali e buoni del tesoro. — VI: Accettazioni bancarie, carta commerciale e prestiti a brokers e dealers. — VII: Quale è la funzione del dealer sul mercato del denaro nordamericano. — VIII: Brevi cenni sul mercato del capitale. — IX: Tassi a breve e lungo termine. — X: Il Sistema della Riserva Federale. — XI: Strumenti di controllo quantitativo del credito: la politica del riscontro e le operazioni sul mercato aperto. — XII: Le riserve obbligatorie di liquidità. — XIII: Il ruolo degli strumenti di controllo del credito nello schema politico economico statunitense. — XIV: La politica fiscale del Tesoro e il mercato del denaro. — XV: La politica di amministrazione del debito pubblico e il mercato del denaro. — XVI: Le agenzie federali e il mercato del denaro. — XVII: Come sono riportate dalla grande stampa di New York le notizie concernenti fatti del mercato di denaro. — *Note bibliografiche.*

IN VENDITA NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI

DELLA ROCCA FERNANDO — **Sull'arco dell'orizzonte.** (Politica di quattro continenti). 1961. 8°, pp. 205 L. 1000

La pubblicazione offre un panorama abbastanza completo di avvenimenti che, o sono tuttora una realtà incandescente, o si rivelano fattori essenziali della genesi oramai storica di situazioni attuali.

Essa fornisce al lettore spunti positivi di osservazione storico-politica e persino e più di meditazione su quelle che sono oggi le responsabilità dei popoli e dei loro governi ai fini della pace mondiale.

DI NOLFO ENNIO — **Mussolini e la politica estera italiana (1919-1933).** (Pubblicazioni della Facoltà di scienze politiche dell'Università di Padova, n. 5). 1960. 8°, pp. VII-315 L. 2500

INDICE. — *Prefazione* del Prof. EttoreANCHIERI. — I: Mussolini e la politica estera italiana prima della marcia su Roma. — II: L'esordio (dal Convegno di Territet all'occupazione di Corfù). — III: Una politica di pace (dal protocollo di Ginevra al patto di Locarno). — IV: Politica d'espansione (dal Mediterraneo alla penisola balcanica). — V: La sorella latina (Italia e Francia nel Mediterraneo e nei Balcani). — VI: Un bilancio (il discorso del 5 giugno 1928). — VII: Mussolini e il disarmo. — *Indice dei nomi.*

CALDERONI UGO — **Valore in dogana delle merci.** Nozioni e tecnica del suo accertamento, con introduzione del Dott. Davide De Luca. Seconda edizione. 1961. 8°, pp. 191 L. 1800

INDICE. — *Introduzione: I dazi ad valorem.* — I: Fonti del diritto internazionale. — II: Fonti del diritto interno. — III: Applicazione del diritto interno e internazionale e tecnica dell'accertamento del valore imponibile. — *Appendici: I principi di massima nella valutazione. Schema di una « dichiarazione particolareggiata del valore ».*

CARNELUTTI FRANCESCO — **Discorsi intorno al diritto.** Volume terzo. 1961. 8°, pp. XI-353 L. 2500

INDICE. — Il diritto come antistoria? — Le fondazioni della scienza del diritto. — Il fine nel diritto. — Chiesa, Stato e persona. — Problemi giuridici della trasfusione del sangue. — Il valore della sanzione nel diritto. — La giustizia, la carità e qualche pericolo per i filosofi non cristiani. — Diritto alla vita privata. — Logica e metafisica nello studio del diritto. — Nuove riflessioni sul giudizio giuridico. — Interpretazione di Capograssi. — Certezza, autonomia, libertà e diritto. — Giustizia e carità. — Meditando Capograssi...; variazioni sull'accordo. — Meditazione sul dover essere. — Nuove riflessioni intorno al metodo. — La missione del giurista. — L'antinomia del diritto naturale. — Il metodo del « non so come »? — Aspetti problematici del processo al legislatore. — Accertamento giudiziale preventivo. — Profilo dei rapporti tra scienza e metodo sul tema del diritto. — Profilo dei rapporti tra diritto e processo. — Profilo dei rapporti tra diritto penale e diritto civile.

PERSIANI MATTIA — **Il sistema giuridico della previdenza sociale.** (Pubblicazioni dell'Istituto di diritto privato dell'Università di Roma, n. 4). 1960. 8°, pp. XI-356 L. 3000

INDICE. — I: L'evoluzione della previdenza sociale. — II: Analisi del sistema giuridico della previdenza sociale. — III: Lo Stato nel sistema giuridico della previdenza sociale. — IV: Il rapporto contributivo. — V: Il rapporto giuridico previdenziale. — VI Considerazioni finali. — *Indice degli autori e analitico.*

SOFIM s. p. a.

SOCIETA' FINANZIARIA MOTORIZZAZIONE

Sede Sociale in BERGAMO

Capitale Sociale L. **25.000.000** - Riserve L. **10.979.942**

*Finanziamenti per l'acquisto di autoveicoli
industriali ai sensi R. D. 29 - 7 - 1927 n. 1814*

Cementi d'alto forno

Cementir

CEMENTERIE DEL TIRRENO S. p. A. - ROMA

IL PIÙ GRANDE COMPLESSO INDUSTRIALE PER

LA PRODUZIONE DI CEMENTI D'ALTO FORNO

lino

canapa

cotone

il più

rinomato assortimento

di telerie

bassetti